

**ZESZYTY NAUKOWE**

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego  
w Warszawie**

**EKONOMIKA  
i ORGANIZACJA  
GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ**

**NR 55 (2005)**

**ZESZYTY NAUKOWE**

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego  
w Warszawie**

**EKONOMIKA  
i ORGANIZACJA  
GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ**

**NR 55 (2005)**

**Wydawnictwo SGGW  
Warszawa 2005**

#### KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

#### RECENZENCI

Stanisław Bagiński, Jan Górecki, Jan Hybel, Bogdan Klepacki, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń: Monika Gładysz

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-653-9

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel./fax (0 22) 593 55 21, e-mail: [jmw\\_wyd@alpha.sggw.waw.pl](mailto:jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl)

[www.wydawnictwosggw.pl](http://www.wydawnictwosggw.pl)

Druk: P.P. EVAN, ul. Piłicka 11, 02-629 Warszawa

# Spis treści

**Elżbieta M. Kacperska**

Współpraca transgraniczna a rozwój regionów wschodnich ..... 5

**Aldona Zawojcka**

Rola Agencji Nieruchomości Rolnych w przemianach struktury agrarnej  
w Polsce ..... 19

**Tomasz Siudek**

Rola Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w zakresie bezpieczeństwa  
i stabilności sektora bankowego w Polsce ..... 31

**Monika Gładysz**

Wpływ wielkości kapitału banku na współczynnik wypłacalności ..... 45

**Dominik K. Gajowiak**

Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu agrobiznesu  
(na przykładzie województwa mazowieckiego) ..... 57

**Sławomir J. Snarski, Piotr Selwesiuk**

Analiza skuteczności aplikowania o środki finansowe z programu SAPARD  
w latach 2002–2004 ..... 67

**Mirosław Wasilewski**

Problematyka zapasów według prawa bilansowego i międzynarodowych  
standardów rachunkowości ..... 79

**Catherine Darrot, Christian Mouchet**

Charakterystyka i potencjał innowacyjny gospodarstw typu rodzinnego  
w Polsce ..... 95

**Alina Daniłowska**

Pożyczki od osób fizycznych jako źródło finansowania działalności  
w gospodarstwach indywidualnych w Polsce ..... 105

**Alicja Stolarska**

Pozarolnicza działalność gospodarza rodzin rolniczych ..... 115

***Ewa Krawczyk***

|                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Zastosowanie metody kowariancji do określenia ryzyka na rynku nieruchomości komercyjnych ..... | 127 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

***Wojciech Pizło***

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| Strategia, struktura oraz działania marketingowe firmy Hoop S.A. .... | 149 |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|

**Elżbieta M. Kacperska**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

## **Współpraca transgraniczna a rozwój regionów wschodnich**

### **Wstęp**

Współpraca transgraniczna jest jednym z istotnych elementów współpracy międzynarodowej. W Europie historia tej współpracy sięga lat 50. ubiegłego wieku. W wyniku zmian politycznych od początku lat 90. w Europie Środkowej i Wschodniej pojawiały się pierwsze formy współpracy na terenach przygranicznych. W procesie tym uczestniczy również Polska, na terenie której działa 16 euroregionów. Współdziałanie regionów przygranicznych wynika z potrzeby łagodzenia niekorzystnych skutków istnienia granic i zmniejszania dystansu rozwojowego na tych obszarach. Polskie regiony przygraniczne są bardzo zróżnicowane pod względem rozwoju, szczególnie słabo rozwinięte są tereny położone wzdłuż granicy wschodniej. Dlatego też istotnym elementem polskiej polityki regionalnej jest wyrównywanie różnic w poziomie rozwoju obszarów przygranicznych. Może on odbywać się przez współpracę transgraniczną, która jest szansą na rozwój lokalny i regionalny, szczególnie w aspekcie możliwości wykorzystania środków finansowych z programów współpracy transgranicznej Unii Europejskiej.

Celem opracowania było wskazanie korzyści i barier rozwoju obszarów przygranicznych wynikających ze współpracy transgranicznej na przykładzie regionów wschodnich z uwzględnieniem euroregionów Niemen, Bug i Karpaty.

### **Rozwój regionalny a współpraca transgraniczna**

Współpraca transgraniczna jest rozumiana jako łącznik między polityką regionalną a procesami integracyjnymi. Rozwój regionalny jest procesem pozytywnych zmian o charakterze wzrostu ilościowego i postępie jakościowym zachodzących w danym układzie regionalnym, z uwzględnieniem potrzeb, ce-

łów, preferencji i hierarchii wartości, które składają się na jego gospodarkę<sup>1</sup>. Rozwój jest zjawiskiem dynamicznym, a jego kierunek określają wyznaczone cele. „Z celami związane są zadania, służące ich osiągnięciu, zawarte w programach lub strategiach rozwoju, takie jak tworzenie klimatu do lokalizacji i dobrego funkcjonowania podmiotów gospodarczych, budowy nowych zakładów, wzrostu zatrudnienia itp., wraz z określeniem czynników rozwoju. Czynniki te z reguły obejmują następujące zagadnienia:

- walory użytkowe wytworzone przez naturę (np. bogactwa naturalne, gleby);
- walory użytkowe wytworzone przez ludzi (np. obiekty produkcyjne, infrastruktura);
- siłę roboczą (wielkość i strukturę, kwalifikacje, motywacje do pracy itp.);
- kulturę i tradycje gospodarcze danego obszaru (np. osiągnięcia gospodarcze);
- instytucje zajmujące się rozwojem i promocją danego obszaru (np. banki, inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju);
- atrakcyjność miejsc przebywania (np. zagospodarowanie terenu, stan środowiska)<sup>2</sup>.

Zarządzanie rozwojem regionalnym jest podstawą działalności władz lokalnych i regionalnych. To władze decydują o kierunku rozwoju regionu na podstawie analiz strategicznych. W tym celu konieczne jest określenie polityki regionalnej, która ustala cele i środki kształtowania zagospodarowania w określonych warunkach. Na terenach przygranicznych jednym z istotnych elementów uwzględnianych w strategiach rozwoju regionu jest współpraca przygraniczna. Władze samorządowe i ludność obszarów przygranicznych przez współpracę transgraniczną widzą możliwość rozwoju. W Polsce rozwój regionów przygranicznych został włączony do polityki regionalnej. Rozwój regionów przygranicznych ma strategiczne znaczenie w polityce rozwoju regionalnego Polski, ponieważ 11 województw to regiony przygraniczne<sup>3</sup>. W aspekcie integracji z Unią Europejską rozwój obszarów przygranicznych odbywa się przy wsparciu finansowym, co dodatkowo sprzyja rozwojowi tych obszarów.

Współpraca transgraniczna umożliwia „rozprzestrzenianie się innowacji gospodarczych oraz przenikanie wpływów społeczno-kulturalnych”<sup>4</sup> różnych

<sup>1</sup>Por. Wiatrak A.P.: Zarządzanie gospodarką regionalną i lokalną. [w:] Bojar E., Pławgo B. (red.): Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Nauka-Edukacja, Warszawa 2000, s. 83–84.

<sup>2</sup>Ibidem, s. 84.

<sup>3</sup>Ładysz J.: Problemy współpracy transgranicznej ze szczególnym uwzględnieniem peryferyjnych regionów wschodnich. [w:] Bołtomiuk A. (red.): Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Wydaw. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 156.

<sup>4</sup>Mierosławska A.: Bariery rozwoju współpracy transgranicznej gmin na pograniczu wschodnim. IERiGŻ. Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy. Warszawa 2003, nr 483, s. 7.

narodów. Daje możliwość nawiązania bezpośredniej współpracy, wymiany gospodarczej, naukowej, technicznej i technologicznej. Dzięki współpracy transgranicznej region może wspólnie wykorzystywać i wzajemnie uzupełniać zasoby czynników produkcji (siłę roboczą, kapitał, zasoby naturalne itp.). Współpraca przygraniczna jest szansą na wyrównanie różnic wynikających z peryferyjności obszaru (w stosunku do centrum kraju) i istnienia granicy (np. różny poziom życia po obu stronach granicy). Często staje się ona atutem konkurencyjnym regionu, a to przyciąga inwestorów z kraju i z zagranicy. Wzrasta atrakcyjność regionu, zarówno inwestycyjna (firmy przez taką lokalizację widzą możliwość zbytu swoich produktów na rynku zagranicznym oraz szukają tańszego, lepszego pod względem jakości rynku zaopatrzenia), jak też turystyczna (np. wynikająca ze swobody ruchu przygranicznego).

Współpraca transgraniczna może przybierać różne formy, jedną z nich jest stworzenie euroregionu. Euroregiony są to obszary współpracy transgranicznej powstające w wyniku porozumienia między jednostkami samorządu terytorialnego dwóch lub więcej państw. Współpraca w ramach euroregionu odbywa się na podstawie prawa wewnętrznego danego kraju oraz zgodnie z prawem międzynarodowym. Najważniejszymi aktami prawnymi dotyczącymi współpracy transgranicznej są<sup>5</sup>:

- Europejska konwencja ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotą a władzami terytorialnymi,
- Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych,
- Europejska Karta Samorządu Terytorialnego,
- Europejska Karta Samorządu Regionalnego.

## Działalność euroregionów w Polsce

Do końca 2002 r. w Polsce funkcjonowało 16 euroregionów ulokowanych na wszystkich granicach (tab. 1). Polska część euroregionów obejmuje około 160 tys. km<sup>2</sup> powierzchni i zamieszkuje ją ponad 15 mln osób<sup>6</sup>. Na granicy północnej funkcjonuje euroregion Bałtyk, na granicy wschodniej euroregiony: Niemen, Bug, Karpaty i Puszcza Białowieska, na granicy południowej euroregiony: Tatry, Beskidy, Śląsk Cieszyński, Silesia, Pradziad, Glacensis i Dobrava, a na granicy zachodniej euroregiony: Nysa, Sprewa-Nysa-Bóbr, Viadrina i Pomerania. Największym pod względem obszaru jest euroregion Karpacki, później Bug, Bałtyk i Niemen. Pierwszy euroregion „Nesse-Nisa-Nysa” po-

<sup>5</sup>Polski Portal Rozwoju. <http://www.pldg.pl/p/pl/TarJ/6/8/4/>

<sup>6</sup>Euroregiony na granicach Polski. Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2001.

wstał w 1991 r. na granicy zachodniej, ostatni – Puszcza Białowieska – w 2002 r. na granicy polsko-białoruskiej (jeszcze w trakcie realizacji). W 2003 r. rozpoczęły się prace nad utworzeniem kolejnego euroregionu na granicy polsko-rosyjskiej pod wstępną nazwą Łyna-Ława.

**Tabela 1**  
Euroregiony w Polsce

| Lp. | Nazwa euroregionu   | Siedziba      | Data powstania | Liczba członków po stronie polskiej | Państwa zintegrowane                      |
|-----|---------------------|---------------|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------------|
| 1   | Nysa                | Jelenia Góra  | 1991           | 60                                  | Polska, Czechy, Niemcy                    |
| 2   | Karpaty             | Krosno        | 1993           | 1                                   | Polska, Ukraina, Słowacja, Węgry, Rumunia |
| 3   | Nysa-Sprewa-Bóbr    | Gubin         | 1993           | 65                                  | Polska, Niemcy                            |
| 4   | Viadrina            | Ślubice       | 1993           | 28                                  | Polska, Niemcy                            |
| 5   | Tatry               | Nowy Targ     | 1994           | 25                                  | Polska, Słowacja                          |
| 6   | Bug                 | Chełm         | 1995           | 4                                   | Polska, Białoruś, Ukraina                 |
| 7   | Pomerania           | Szczecin      | 1995           | 89                                  | Polska, Niemcy, Szwecja                   |
| 8   | Glacensis           | Kłodzko       | 1996           | 20                                  | Polska, Czechy                            |
| 9   | Niemen              | Suwałki       | 1997           | 103                                 | Polska, Białoruś, Litwa                   |
| 10  | Pradziad            | Prudnik       | 1997           | 18                                  | Polska, Czechy                            |
| 11  | Bałtyk              | Elbląg        | 1998           | 88                                  | Polska, Rosja, Litwa, Łotwa, Szwecja      |
| 12  | Śląsk Cieszyński    | Cieszyn       | 1998           | 16                                  | Polska, Czechy                            |
| 13  | Silesia             | Racibórz      | 1998           | 19                                  | Polska, Czechy                            |
| 14  | Besкиды             | Bielsko-Biała | 2000           | 26                                  | Polska, Czechy, Słowacja                  |
| 15  | Dobrava             | Wałbrzych     | 2001           | 4                                   | Polska, Czechy                            |
| 16  | Puszcza Białowieska | Hajnówka      | 2002           | 9                                   | Polska, Białoruś                          |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Euroregiony na granicach Polski. Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2001.

## Współpraca transgraniczna wschodnich regionów Polski

Współpraca transgraniczna na granicy wschodniej rozpoczęła się w latach 90. Pierwszy powstał w 1993 r. euroregion Karpaty, następny w 1995 r. – Bug, kolejny w 1997 r. – Niemen, a od 2002 r. w trakcie tworzenia jest euroregion Puszcza Białowieska.

Euroregion Karpaty obejmuje obszary przygraniczne Polski, Słowacji, Ukrainy, Rumunii i Węgier. Po stronie polskiej obszar euroregionu obejmuje 180 gmin z województwa podkarpackiego o łącznej powierzchni 18,6 tys. km<sup>2</sup> zamieszkaanej przez 2,3 mln osób. Po stronie ukraińskiej obszar euroregionu ma 56,6 tys. km<sup>2</sup> powierzchni, liczy 6,4 mln mieszkańców i obejmuje cztery obwody: lwowski, zakarpacki, iwanofrankowski i czerniowiecki. W skład strony słowackiej wchodzi dwa obszary (koszycki i preszowski) o łącznej powierzchni 10,4 tys. km<sup>2</sup> i liczbie ludności 1,1 mln. Po stronie węgierskiej w skład euroregionu wchodzi pięć obszarów (Borsod-Abauj-Zemplen, Hajdu-Bihar, Heves, Jasz-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmar-Bereg) o łącznej powierzchni 28,6 tys. km<sup>2</sup> i liczbie ludności 2,6 mln. Ze strony rumuńskiej w skład euroregionu wchodzi pięć okręgów (Bihor, Salaj, Satu Mare, Maramures, Botosani) o powierzchni 27,1 tys. km<sup>2</sup> i liczbie ludności 2,3 mln<sup>7</sup>. Euroregion ten powstał w celu zwiększenia współpracy pomiędzy sąsiadami w dziedzinie ekonomicznej, naukowej, kulturalnej, oświatowej, turystycznej i ekologicznej.

Euroregion Bug powstał w 1995 r. na podstawie umowy zawartej pomiędzy Polską a Ukrainą. W 1998 r. do współpracy przyłączyła się Białoruś. W skład euroregionu po stronie polskiej wchodzi 251 gmin z 4 województw (lubelskiego, mazowieckiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego) o łącznej powierzchni 29,3 tys. km<sup>2</sup> i liczbie ludności 2,7 mln. Po stronie ukraińskiej w skład euroregionu wchodzi obwód wołyński o obszarze 20,1 tys. km<sup>2</sup> i liczbie ludności 1,1 mln, a po stronie białoruskiej obwód brzeski o powierzchni 32,8 tys. km<sup>2</sup> z 1,5 mln mieszkańców. „Działalność euroregionu Bug polega na współpracy w dziedzinie zagospodarowania przestrzennego, komunikacji, transportu i łączności, oświaty, ochrony zdrowia, kultury, sportu i turystyki, ochrony i poprawy stanu środowiska naturalnego, likwidacji zagrożeń i klęsk żywiołowych, rozwijania kontaktów między mieszkańcami obszarów przygranicznych oraz współpracy instytucjonalnej i podmiotów gospodarczych”<sup>8</sup>.

W 1997 r. w Augustowie przedstawiciele Polski, Litwy i Białorusi podpisali porozumienie o utworzeniu Związku Transgranicznego Euroregion Nie-

<sup>7</sup>Euroregiony Polski. <http://eurokraszak.kgb.pl/euroregiony.htm>

<sup>8</sup><http://eurokraszak.kgb.pl/EUROREGIONY/bug.htm>

men. Euroregion ten obejmuje obszar 46,6 tys. km<sup>2</sup> i zamieszkuje go 2,78 mln osób. Celem euroregionu jest rozwój współpracy transgranicznej w dziedzinach: zagospodarowania przestrzennego, komunikacji, transportu, łączności, oświaty, ochrony zdrowia, poprawy stanu środowiska i współpracy pomiędzy instytucjami państwowymi i podmiotami gospodarczymi.

Euroregion Puszcza Białowieska został utworzony na terenie transgranicznego obiektu przyrodniczego, jakim jest Puszcza Białowieska. Po stronie polskiej w skład euroregionu wchodzi: powiat hajnowski, miasto Hajnówka i gmina Białowieża, a po stronie białoruskiej rejony: kamieniecki, pużański, świstocki<sup>9</sup>.

## **Finansowanie współpracy transgranicznej szansą rozwoju euroregionów granicy wschodniej**

Sposoby finansowania współpracy transgranicznej określają zawarte porozumienia, w przypadku euroregionów są to zwykle ich statuty. Środki finansowe najczęściej pochodzą ze składek członków oraz darów i subwencji instytucji wspierających działalność euroregionu. W Unii Europejskiej współpraca transgraniczna jest włączona do polityki regionalnej i podlega finansowaniu z funduszy strukturalnych. Polska po włączeniu do UE do 2006 r. będzie korzystać z dofinansowania z programu PHARE, a później w ramach programu INTER-REG oraz ze środków polityki strukturalnej. Obecnie władze samorządowe tworzące euroregiony mogą korzystać z finansowania zewnętrznego, np. ze środków programów pomocowych Unii Europejskiej. Fundusze te stanowią istotną rolę w rozwoju i działalności euroregionów. W Polsce od 1994 r. istnieje możliwość dofinansowania współpracy transgranicznej z programu PHARE. W ramach Programu Współpracy Przygranicznej PHARE funkcjonuje Fundusz Małych Projektów Euroregionalnych (FMP), który wspiera realizację małych projektów (do 50 000 euro dla pojedynczego projektu) oraz wydarzenia o naturze społecznej (kulturalne, sportowe, naukowe)<sup>10</sup>. Dotychczas środki pochodzące z FMP wykorzystywano do finansowania małych projektów w ramach programów:

- Współpracy Przygranicznej Polska – Niemcy,
- Współpracy Przygranicznej Polska – Czechy,
- Współpracy Przygranicznej Polska – Słowacja,

<sup>9</sup>Euroregion Puszcza Białowieska. <http://sphajnowka.home.pl/euroregion/euroreg.html>

<sup>10</sup>Por. Mierostawska A.: Bariery op.cit., s. 7, Aktualności PHARE, <http://fundusze.ukie.gov.pl> oraz Ładysz J.: Problemy..., op.cit., s. 157.

- Współpracy Przygranicznej Polska – Region Morza Bałtyckiego,
- Zintegrowana Granica Wschodnia.

W latach 1994–2003 dofinansowanie współpracy transgranicznej z FMP dotyczyło 352 zakończonych projektów na kwotę 507,9 mln euro oraz 182 projektów nadal realizowanych za łączną kwotę 627,8 mln euro. Euroregiony na granicy wschodniej realizują mniej projektów niż euroregiony z granicy zachodniej. Wśród projektów zakończonych dofinansowano 32 projekty w ramach „Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej COP 1996, COP 1997, COP 1999, COP 2000” na łączną kwotę 91,6 mln euro, co stanowiło 18% ogółu dofinansowania. Obecnie na granicy wschodniej realizowanych jest 17 projektów w ramach „Zintegrowanego Programu na Granicy Wschodniej PNP 2001, 2002 i 2003” na kwotę 153,4 mln euro, co stanowi 24,4% ogółu dofinansowania (por. tabela 2).

Do października 2001 r. najwięcej projektów (658) zrealizowano w euroregionie Nysa, regiony wschodnie były daleko w tyle. Euroregion Niemen zrealizował 53 projekty, a euroregion Bug – 16<sup>11</sup>. Dotychczasowe wsparcie z programów UE dla współpracy transgranicznej na pograniczu wschodnim jest niewielkie w kontekście wsparcia innych regionów. Jednak potencjalną szansą rozwoju regionów wschodnich po uzyskaniu przez Polskę członkostwa jest możliwość korzystania z funduszy Unii Europejskiej w ramach programu INTERREG, gdzie około 80% środków przeznaczono na współpracę transgraniczną, a główny nacisk został położony na programy realizowane na granicy wschodniej (około 35% ogółu środków).

**Tabela 2**

Realizowane i zakończone programy w ramach Zintegrowanej Granicy Wschodniej

| Lp.                         | Nazwa programu                                                | Koniec kontraktowania do: | Koniec płatności do: | Budżet programu (mln EUR) | Budżet programu (mln PLN*) | Liczba projektów |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------------|------------------|
| 1                           | 2                                                             | 3                         | 4                    | 5                         | 6                          | 7                |
| <b>PROGRAMY REALIZOWANE</b> |                                                               |                           |                      |                           |                            |                  |
| 1                           | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2001         | 03-12-15                  | 04-12-15             | 40,8                      | 163,2                      | 9                |
| 2                           | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2002, cz. I  | 04-07-31                  | 05-07-31             | 11,0                      | 44,0                       | 1                |
| 3                           | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2002, cz. II | 04-11-30                  | 05-11-30             | 31,5                      | 126,0                      | –                |

<sup>11</sup> Ładysz J.: Problemy..., op.cit., s. 163.

cd. tabeli 2

| 1                                        | 2                                                              | 3        | 4        | 5     | 6        | 7   |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------|----------|-------|----------|-----|
| 4                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2002, cz. III | 04-11-30 | 05-11-30 | 13,6  | 54,5     | –   |
| 5                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2003, cz. I   | 05-11-30 | 06-11-30 | 1,5   | 6,0      | –   |
| 6                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (PNP) 2003, cz. II  | 05-11-30 | 06-11-30 | 47,0  | 187,8    | 5   |
| 7                                        | Przyszła Granica Wschodnia (PNP) 2003, cz. II                  | 05-11-30 | 06-11-30 | 8,0   | 24,0     | 2   |
| Razem                                    |                                                                |          |          | 153,4 | 605,5    | 17  |
| Łączne finansowanie wszystkich projektów |                                                                |          |          | 627,8 | 2 503,34 | 182 |
| PROGRAMY ZAKOŃCZONE                      |                                                                |          |          |       |          |     |
| 1                                        | Inwestycje na Granicy Wschodniej COP 1996                      | 99-12-31 | 00-12-31 | 2,6   | 10,4     | 3   |
| 2                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej – COP 1997          | 99-12-31 | 00-12-31 | 15,0  | 60,0     | 7   |
| 3                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej – COP 1998          | 00-12-31 | 00-12-31 | 13,0  | 52,0     | 6   |
| 4                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej – COP 99            | 01-09-30 | 02-09-30 | 17,5  | 52,0     | 7   |
| 5                                        | Zintegrowany Program na Granicy Wschodniej (COP) 2000          | 02-10-31 | 03-10-31 | 43,5  | 156,0    | 9   |
| Razem                                    |                                                                |          |          | 91,6  | 330,4    | 32  |
| Łączne finansowanie wszystkich projektów |                                                                |          |          | 507,9 | 1 994,6  | 352 |

\*PLN liczone wg kursu 1 euro = 4 PLN

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Zintegrowana granica wschodnia. Władza Wdrażająca Program Współpracy Przygranicznej. <http://www.wwpwp.it.pl>

## Korzyści ze współpracy transgranicznej regionów wschodnich

Do korzyści wynikających z funkcjonowania regionów transgranicznych należy zaliczyć<sup>12</sup>:

<sup>12</sup>Kożuch B. (red.): Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym. Wydaw. Uniwersytetu w Białymstoku. Białystok 1997, tom I, s. 158–159.

- rozwój i modernizację infrastruktury technicznej,
- nawiązywanie wzajemnych kontaktów w dziedzinie edukacji, kultury i nauki,
- współpracę w dziedzinie ochrony środowiska,
- zacieśnianie kontaktów i skoordynowanie działań w sferze ekonomiczno-społecznej,
- tworzenie korzystnych warunków do wspólnego rozwoju turystyki,
- harmonizację regulacji prawnych oraz uaktualnienie obowiązujących i przygotowanie nowych porozumień i umów międzypaństwowych,
- intensyfikację zagospodarowania przestrzennego.

W ramach współpracy transgranicznej na granicy wschodniej buduje się nowe, rozbudowuje i modernizuje przejścia graniczne i szlaki tranzytowe. W obszarze euroregionu Niemen w 2000 r. rozpoczęto modernizację i rozbudowę przejścia granicznego w Kuźnicy, na obszarze euroregionu Bug budowę przejścia w Dorohusku oraz rozbudowę i modernizację przejścia granicznego w Terespolu, a na terenie euroregionu Karpaty budowę przejścia granicznego w Krościenku i rozbudowę i modernizację przejścia granicznego w Hrebennem. Modernizacja infrastruktury technicznej na wschodnich obszarach przygranicznych obejmowała też sieć drogową, np. w euroregionie Bug zmodernizowaną drogę do przejścia granicznego Sławatycze i drogę do Terespolu, a na terenie euroregionu Niemen drogę krajową Białystok-Bobrowniki.

Do korzyści wynikających ze współpracy transgranicznej należy zaliczyć możliwość korzystania z funduszy zagranicznych, np. ISPA, PHARE. Euroregiony na pograniczu wschodnim zrealizowały 49 projektów finansowanych z funduszy pomocowych Unii Europejskiej. Przy wykorzystaniu funduszy pomocowych na terenie euroregionu Niemen powstała oczyszczalnia ścieków z systemem głównych kolektorów w Sejnach. W 2004 r. do końca lutego w ramach programu Funduszy Małych Grantów – polska granica wschodnia ogłoszono konkursy dotyczące projektów o charakterze transgranicznym. Biura euroregionów Niemen, Bug, Karpaty i Puszcza Białowieska zbierały propozycje dotyczące: lokalnego rozwoju gospodarczego, w tym turystyki, ochrony zdrowia, informacji i komunikacji, wymiany kulturalnej oraz szkoleń i edukacji w zakresie zatrudnienia. Dofinansowanie projektu z funduszu PHARE może wynieść maksymalnie 75% kosztów projektu – do 50 tys. euro. Warunkiem do spełnienia dla wnioskodawcy jest siedziba w polskiej części euroregionu, partnerzy również muszą pochodzić z obszaru euroregionów państw tworzących go<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup>Por. wschodnie i północne euroregiony – możliwości dofinansowania projektów. <http://www.regiony.nck.pl>

W ramach istniejących euroregionów na granicy wschodniej nawiązano współpracę w dziedzinie edukacji, kultury i nauki. Na terenie euroregionu Karpaty cyklicznie odbywają się seminaria pedagogiczno-oświatowe, które są forum spotkań nauczycieli. Od 1994 r. istnieje Stowarzyszenie Uniwersytetów Euroregionu Karpaty. W ramach współpracy transgranicznej realizowane są wspólne imprezy kulturalne, np. festiwale folklorystyczne Eurofolk oraz Festiwal Kultury Karpackiej. Do ważnych osiągnięć należy zaliczyć również Euroregionalną Olimpiadę Młodzieży Niepełnosprawnej, Jarmark Open-Folk, Konferencję Rektorów Wyższych Uczelni Regionu Karpackiego, Międzynarodową Konferencję Naukowo-Techniczną pt. „Ekologiczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Karpat Południowo-Wschodnich”<sup>14</sup>. Na terenie euroregionu Bug zorganizowano Międzynarodowy Festiwal Sportu Dzieci i Młodzieży w Zamościu, Regionalny Przegląd Akordeonowy, Dni Chełma – Kultura bez granic, Turniej inauguracyjny Ligi Euroregionu Bug w koszykówce, konferencję popularnonaukową „Zamojszczyzna i Wołyń w minionym tysiącleciu – historia, nauka, sztuka”. Wszystkie wymienione projekty były realizowane z udziałem partnerów zagranicznych z euroregionu Bug<sup>15</sup>.

Na obszarach wszystkich euroregionów położonych na granicy wschodniej podjęto współpracę w dziedzinie ochrony środowiska. Głównie dotyczyła ona monitoringu, ale też euroregiony podejmują działania mające na celu wspólne oczyszczanie i przeciwdziałanie zanieczyszczeniom środowiska.

Wiele działań na obszarach granicy wschodniej dotyczy zacieśniania kontaktów i skoordynowania działań w sferze ekonomiczno-społecznej. Przejawiają się one w promocji i wspomaganiu wspólnych przedsięwzięć gospodarczych, np. promocja Bieszczad, promocja euroregionu Bug, wspólne działania przez budowę sieci komunikacyjnych i rozbudowę przejść granicznych. Działania dotyczą też aktywizacji małych miast przez rozwój drobnej przedsiębiorczości i rzemiosła, np. euroregion Bug realizował projekt „Aktywizacja kontaktów gospodarczych pomiędzy regionem lubelskim i okręgiem wołyńskim”, w euroregionie Karpackim istnieje współpraca Rzeszowa z Koszycami oraz współpraca z obwodem lwowskim. Ważnym elementem współpracy transgranicznej jest budowanie lokalnego partnerstwa, przykładem takiej współpracy jest euroregion Bug. Kontakty transgraniczne przejawiają się poprawą współdziałania pomiędzy policją, urzędami celnymi i służbami ochrony granic, dzięki czemu zmniejsza się przestępczość transgraniczna.

Do korzyści ze współpracy transgranicznej na granicy wschodniej należy zaliczyć tworzenie warunków do wspólnego rozwoju turystyki. Na terenie eu-

<sup>14</sup>Euroregiony Polski. <http://slimak.sciaga.pl>

<sup>15</sup>Projekty euroregionalne. <http://www.euroregion-bug.w4u.pl>

roregionu Karpaty planowane jest poprowadzenie ruchu turystycznego dzięki budowie linii kolejowej Sanok-Humenne (Słowacja) oraz uruchomienie na szlakach górskich małych przejść granicznych, na obszarze euroregionu Bug wspólnie z miastem Wołodzimierz Wołyński utworzono Biuro Obsługi Ruchu Turystycznego w Zwierzyńcu<sup>16</sup>. Na terenie Puszczy Białowieskiej zawiązano porozumienie transgraniczne dotyczące m.in. promocji parku przyrody.

Korzyścią ze współpracy transgranicznej dla obszarów przygranicznych jest intensyfikacja zagospodarowania przestrzennego przez wspólne sporządzanie transgranicznych planów zagospodarowania przestrzennego, wskazywanie na problemy przestrzenne regionów granicznych i wspólne wdrażanie ładu przestrzennego. Funkcjonujące na granicy wschodniej euroregiony rozpoznały problemy zagospodarowania przestrzennego i przez wspólne programy chcą realizować ich założenia. Do problemów tych zaliczają: zanieczyszczenie środowiska, przestarzałą infrastrukturę, opóźnienie rozwojowe w stosunku do centrów itp.

## **Bariery współpracy transgranicznej regionów wschodnich**

Współpraca transgraniczna na wschodzie Polski istnieje od połowy lat 90., jednak jej efekty są zdecydowanie mniejsze w porównaniu do terenów zachodnich. Jest to wynikiem wielu barier i ograniczeń utrudniających tę współpracę. Przyczynami barier są różnice w poziomie i tempie rozwoju społeczno-gospodarczego partnerów oraz dystans kulturowy i językowy przejawiający się brakiem znajomości języka, tradycji, kultury sąsiada i słabym przepływem informacji. Wiele barier i utrudnień wynika z różnych uregulowań prawnych, różnych struktur instytucjonalnych i nierówności kompetencji instytucji po obu stronach granicy<sup>17</sup>.

Wymienione przeszkody wpływają na ograniczenie współpracy transgranicznej, należy więc je eliminować lub łagodzić ich oddziaływanie. W przypadku granicy wschodniej dokonano rozpoznania i określono bariery współpracy transgranicznej<sup>18</sup>. Z opinii gmin położonych przy wschodniej granicy wyini-

<sup>16</sup>Połączenie z Koszycami. Wspólnota. <http://www.wspolnota.org.pl>

<sup>17</sup>Por. Mierosławska A.: Bariery rozwoju współpracy transgranicznej gmin na pograniczu wschodnim. IERiGŻ, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, Warszawa 2003 nr 483 s. 14–18.

<sup>18</sup>Badania przeprowadziła dr inż. A. Mierosławska z IERiGŻ w 49 gminach położonych przy wschodniej granicy z trzech województw: podlaskiego, lubelskiego i podkarpackiego. Szerzej [w:] Mierosławska A.: Bariery..., op.cit., s. 26–43.

ka, że największe ograniczenia stanowią finanse – czyli brak środków na prowadzenie takiej działalności, dalej ograniczenia gospodarcze (brak silnej reprezentacji podmiotów gospodarczych, brak systemu zabezpieczeń finansowych transakcji handlowych z partnerem zagranicznym), formalnoprawne (niestabilność przepisów), instytucjonalne i infrastrukturalne (mała przepustowość przejść granicznych), mniejsze zaś znaczenie mają bariery społeczne i środowiskowe. Dla gmin pogranicza wschodniego skomplikowana procedura uzyskiwania środków przedakcesyjnych i brak własnych środków stanowią największą barierę rozwoju współpracy transgranicznej. Potwierdzeniem tego faktu są trudności z wykorzystywaniem środków przedakcesyjnych z funduszy PHARE 2000 dla Polski Wschodniej i Śląska<sup>19</sup>. W rankingu barier na trzecim miejscu występuje brak silnej reprezentacji podmiotów, a na kolejnych miejscach brak systemu zabezpieczeń finansowych transakcji z partnerem zagranicznym i niestabilność przepisów partnera.

W opinii badanych euroregionów pogranicza wschodniego najistotniejszymi przeszkodami były mała przepustowość przejść granicznych i mała aktywność urzędów w nawiązywaniu współpracy transgranicznej, jak też wymieniane przez gminy: brak środków na prowadzenie takiej działalności, skomplikowana procedura uzyskiwania środków, brak systemu zabezpieczeń finansowych transakcji handlowych z partnerem zagranicznym i silnej reprezentacji podmiotów gospodarczych<sup>20</sup>.

## **Perspektywy rozwoju współpracy transgranicznej na regionów wschodnich**

Proces integracji Polski z Unią Europejską powoduje, że wschodnia granica Polski stała się granicą Unii. Granica ta będzie pełnić funkcję integracyjną przez współpracę transgraniczną, ale też będzie barierą dla państw spoza UE. Działania Unii Europejskiej idą w kierunku „uszczelniania granic zewnętrznych”, w tym granicy wschodniej, co może w konsekwencji ograniczyć współpracę w ramach euroregionów. Jednak ograniczanie takiej współpracy nie leży w interesie żadnej ze stron. Białoruś, Ukraina i Rosja są ważnymi partnerami o znaczeniu gospodarczym i militarnym, dlatego należy przewidywać, że współpraca pomiędzy euroregionami będzie dalej się rozwijać. Rozwój współpracy transgranicznej na granicy wschodniej będzie realizowany w zakresie

<sup>19</sup>Ibidem, s. 32.

<sup>20</sup>Dotyczy euroregionów: Niemen, Bug, Karpaty; na podstawie: Mierosławska A., op.cit., s. 34–36.

rozbudowy przejść granicznych i dróg dojazdowych, jak też będzie przejawiał się likwidacją barier handlowych (np. takich jak brak wsparcia kredytowo-ubezpieczeniowego, brak umowy o ochronie inwestycji itp.).

## Zakończenie

Współpraca transgraniczna jest szansą na rozwój lokalny. Przez tworzenie powiązań międzynarodowych aktywizuje się działania przedsiębiorstw, władz lokalnych, organizacji. Na terenach wschodniej Polski istnieją cztery euroregiony: Bug, Niemen, Karpaty i Puszcza Białowieska. W ramach współpracy transgranicznej na obszarach tych euroregionów realizowane są projekty rozwijające infrastrukturę lokalną, wspomagające działania rozwojowe i nawiązujące do współpracy w dziedzinie nauki i kultury. Jednak liczba realizowanych projektów i ich zasięg są minimalne. Wynika to z wielu barier ograniczających współpracę, a w efekcie rozwój regionów. Zidentyfikowanie barier i ich eliminacja w przyszłości może rozwinąć współpracę transgraniczną, a to będzie szansą na dalszy rozwój tych regionów.

## Literatura

- BIAŁOBRZESKA R., MARKS-BIELSKA R.: Perspektywy rozwoju wschodnich regionów Polski w kontekście procesów globalizacji i integracji. [w:] Bołtomiuk A. (red.): Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Wydaw. Uniwersytetu w Białymstoku, BIAŁYSTOK 2003.
- Białobrzaska R., Kisiel R.: Udział instytucji rządowych i pozarządowych w podejmowaniu działań na rzecz rozwoju lokalnej współpracy transgranicznej. Strategie rozwoju lokalnego. Aspekty instytucjonalne. Wydaw. SGGW, Warszawa 2003, t.
- Euroregiony na granicach Polski. Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Euroregiony Polski. <http://eurokraszak.kgb.pl/euroregiony.htm>
- Euroregion Puszcza Białowieska. <http://sphajnowka.home.pl/euroregion/euroreg.html>
- Euroregiony Polski. <http://slimak.sciaga.pl>
- ŁADYSZ J.: Problemy współpracy transgranicznej ze szczególnym uwzględnieniem peryferyjnych regionów wschodnich. [w:] Bołtomiuk A. (red.): Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej. Wydaw. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
- <http://eurokraszak.kgb.pl/EUROREGIONY/bug.htm>
- KOŻUCH B. (red.): Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym. Wydaw. Uniwersytetu w Białymstoku. Białystok 1997 r., tom I.
- MIEROŚLAWSKA A.: Bariery rozwoju współpracy transgranicznej gmin na pograniczu wschodnim. IERiGŻ, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy. Warszawa 2003, nr 483.

Połączenie z Koszycami. Wspólnota. <http://www.wspólnota.org.pl>

Projekty euroregionalne. <http://www.euroregion-bug.w4u.pl>

Polski Portal Rozwoju. <http://www.pldg.pl/p/pl/TarJ/6/8/4/>

Wschodnie i północne euroregiony – możliwości dofinansowania projektów.  
<http://www.regiony.nck.pl>

WIATRAK A.P.: Zarządzanie gospodarką regionalną i lokalną. [w:] Bojar E., Pławgo B. (red.): Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Nauka-Edukacja, Warszawa 2000.

Zintegrowana granica wschodnia. Władza Wdrażająca Program Współpracy Przygranicznej. <http://www.wwpwp.it.pl>

## **Cross-border Cooperation and the Development of Eastern Regions**

### **Abstract**

The cross-border cooperation is an element of international cooperation allowing border areas to develop. Polish border areas are very much diversified in respect of the development, especially weakly developed are terrains situated along eastern border. The chance of the development of those regions is to cooperate, especially in the aspect of using financial resources from programs of cross-border cooperation of the European Union. The aim of the study is to point benefits and barriers of border areas development caused by the cross-border cooperation on the example of eastern regions, taking into consideration euro regions: Neman, Bug and Carpathians.

## **Rola Agencji Nieruchomości Rolnych w przemianach struktury agrarnej w Polsce**

### **Wstęp**

Problemy sektora rolnictwa w Polsce stanowią jedno z najpoważniejszych wyzwań rozwojowych gospodarki narodowej. Rolnictwo, w porównaniu z innymi sektorami gospodarki, w niewielkim stopniu objął proces transformacji.

Przemiany zainicjowało wprowadzenie zasad wolnego rynku bez obudowy prawnej, w tym regulacji niejasnych stosunków własności ziemi. Restrukturyzację sektora rolnictwa rozpoczął proces przekształceń własnościowych, w tym denacjonalizacji. Podjęte decyzje o prywatyzacji państwowych gospodarstw rolnych były szybkie i zdominowane przez teorie neoliberalne, natomiast nie brały pod uwagę kwestii makroekonomicznych oraz społecznych. Sposób prywatyzacji miał być wzorowany na doświadczeniach byłej NRD. Instytucją powierniczą, której Skarb Państwa powierzył wykonywanie prawa własności i innych praw rzeczowych w stosunku do mienia państwowego w rolnictwie, została w 1992 r. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP), której koncepcja była zbliżona do niemieckiego Zakładu Powierniczego Treuhandanstalt. Jej celem było przeprowadzenie restrukturyzacji i prywatyzacji tego mienia zgodnie z przepisami ustawy z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa [DzU 1991 Nr 107, poz. 464].

Począwszy od dnia 16 lipca 2003 r. instytucja ta, już jako Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR), podjęła nowe powinności wynikające z ustawy z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego [DzU 2003 Nr 64, poz. 592], realizując jednocześnie dotychczasową misję AWRSP w zakresie restrukturyzacji i prywatyzacji mienia rolnego Skarbu Państwa.

Celem artykułu jest przedstawienie regionalnego zagospodarowania gruntów rolnych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa (WRSP) przez AWRSP, a następnie ANR. Dodatkowo, podjęto próbę określenia związku między alokacją ziemi z Zasobu a regionalnym zróżnicowaniem struktury agrarnej w Polsce, w której skład wchodzi wielkość gospodarstw oraz własność ziemi.

## Rozdysponowanie ziemi z Zasobu WRSP przez jej prywatyzację i dzierżawę

Spór na temat roli własności w procesie gospodarowania, w tym w rolnictwie, trwa od początków ekonomii klasycznej. Obecne dyskusje w literaturze przedmiotu na temat prywatyzacji koncentrują się na ogół na relatywnych walorach przedsiębiorstw prywatnych i publicznych, spodziewanych korzyściach ze wzrostu efektywności alokacyjnej i technicznej w wyniku prywatyzacji oraz na spadku wydatków budżetowych dzięki likwidacji nieefektywnych przedsiębiorstw państwowych.

Prywatyzacja, jako nieodłączny element transformacji systemowej w Polsce, stanowi narzędzie długofalowej polityki gospodarczej. Jej podstawowym celem jest stworzenie podstaw dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego, restrukturyzacji i modernizacji gospodarki. Celem ekonomicznym jest poprawa konkurencyjności i w rezultacie wzrost efektywności gospodarowania. Celem społecznym jest kształtowanie warunków stymulujących tworzenie nowych miejsc pracy dających podstawy do poprawy poziomu życia obywateli. Istotne jest także wzmocnienie funkcji nadzoru właścicielskiego [Ministerstwo... 2003].

Wynika z tego, że w polityce rządu dominuje model rynku i prywatnej własności środków produkcji, zgodnie z założeniem, że w systemie gospodarki rynkowej nie ma miejsca na uprzywilejowanie w dziedzinie produkcji własności państwowej.

Za własnością prywatną przemawia to, iż stanowi ona element wolności ekonomicznej i wolności swobód obywatelskich: *Własność prywatna lub pewne dysponowanie dobrami zewnętrznymi dają każdemu przestrzeń potrzebną dla autonomii osobistej i rodzinnej i należy je uważać za poszerzenie niejako wolności ludzkiej. Stanowią one pewne uwarunkowanie swobód obywatelskich, ponieważ pobudzają do podejmowania obowiązku i ponoszenia ciężarów* [Lisak 2000]. Fakt ten był ważny na początku transformacji gospodarczej, która towarzyszyła demokracji państwa.

Instytucja prywatnej własności wzmacnia odpowiedzialność za posiadane dobra. Właściciel, gospodarując na własne ryzyko i odpowiedzialność, pozostaje w większym stopniu w zgodzie z zasadami racjonalnego gospodarowania niż najemny administrator, gospodarujący na ryzyko właściciela [Runowski, Ziętara 2002, s. 43].

Dodatkowym aspektem własności, zwłaszcza w odniesieniu do rolnictwa, jest charakter pracy, który łączy się z formą własności. W gospodarstwach rodzinnych, które w Polsce, zgodnie z Konstytucją RP [DzU 1997], są podstawą

ustroju rolnego państwa, ziemia nie musi w całości stanowić własności rodziny. Wielkość takiego gospodarstwa określa potencjał własnych zasobów pracy. Z chęci pomnożenia własności prywatnej może płynąć inicjatywa i kreatywność rodziny rolnika, która stara się o większą efektywność, rzetelność i satysfakcję, pracując na swoim. Poza tym koszty monitoringu pracy są w tym przypadku zerowe. Z kolei prywatne wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, dysponujące ziemią własną bądź z dzierżawy, opierają się przede wszystkim na najemnej sile roboczej.

Niektórzy ekonomiści, jak na przykład Sappington oraz Stiglitz [1987], uważają, że nie ma definitywnie nadrzędnej formy własności.

Gillis [1980, s. 272] podkreśla, że straty w wielu przedsiębiorstwach należących do państwa wynikały nie tyle z ich działalności operacyjnej, ile z pełnienia przez nie wielu funkcji społecznych (...) z reguły przynależnych agencjom rządowym bądź instytucjom publicznym. Kornai [2000], Berglof i Roland [1998] oraz Frydman i in. [2000] uważają, że głównym powodem nieefektywności państwowych przedsiębiorstw w krajach komunistycznych były zbyt „miękkie” ograniczenia budżetowe.

Zdaniem autorki, rozważając proces przechodzenia od rolnictwa państwowego do prywatnego, podstawową kwestią jest raczej struktura agrarna niż własność sama w sobie, ale opinie na ten temat są oczywiście podzielone. Dla przykładu Michna [2002] opowiada się za oparciem struktury agrarnej na ziemiach północnych i zachodnich na prywatnej własności ziemi. Poglądy te podziela m.in. Runowski [2002, s. 73], według którego posiadanie ziemi na własność nie jest jednak warunkiem niezbędnym do prowadzenia produkcji rolnej, natomiast zasadne jest utrzymywanie i utrwalanie instytucji dzierżawy i gospodarowanie na gruntach dzierżawionych.

Doświadczenia krajów rozwijających się oraz transformujących swoją gospodarkę wskazują, że nie występuje istotna różnica między prywatnymi a państwowymi gospodarstwami (przedsiębiorstwami) rolnymi, jeśli porównuje się ich efektywność [Millward 1988; Clarke i Pitelis 1993].

W Polsce wyniki rankingu najlepszych gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych, powstałych na zrestrukturyzowanych nieruchomościach własności skarbu państwa<sup>1</sup>, wskazują, że proces prywatyzacji na gruntach skarbowych wspiera efektywność. Gospodarstwa działające na gruntach całkowicie lub częściowo wykupionych charakteryzują się na ogół wyższymi wskaźnikami rentowności działalności gospodarczej, rentowności aktywów ogółem oraz zyskiem w przeliczeniu na 1 ha w porównaniu z przedsiębiorstwami dzierżawionymi, spółkami ANR oraz rolniczymi spółdzielniami produkcyjnymi [Leopold, Ziętara 2004, s. 3–4].

<sup>1</sup>Ranking prowadzony jest od 1995 r. z inicjatywy AWRSP (obecnie – ANR), Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz „Nowego Życia Gospodarczego”. Jego podstawą są analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstw dokonywane przez IERiGŻ.

W procesie transformacji rolnictwa powinno odróżniać się „prywatyzację ziemi”, pojmowaną jako transfer ziemi do prywatnych właścicieli dokonywany bez względu na sposób jej przeznaczenia, od „indywidualizacji rolnictwa”, rozumianej jako transfer ziemi do jej indywidualnego użytkownika bez względu na formalne prawa własności [Lerman 2000]. Dzierżawa jest taką formą indywidualizacji.

W Polsce pierwotnym zamiarem ówczesnej AWRSP było sprywatyzowanie całego przejętego majątku, w tym gruntów rolnych. W pierwszych trzech latach działalności Agencji (do 1994 r. włącznie) sprzedano tylko 3% ogółu przejętych gruntów. W ciągu ponad trzynastu lat funkcjonowania (do 31.03.2005 r.) Agencja sprzedała zaledwie 32% ogółu przejętych gruntów, natomiast 49% znajduje się w dzierżawie. Grunty dzierżawione stanowią zdecydowaną większość (ok. 80%) ziemi pozostającej w Zasobie, a aż 17% „oczekuje” na rozdysponowanie (tab. 1).

**Tabela 1**

Zagospodarowanie gruntów Zasobu WRSP według województw (stan z 31.03.2005 r.)

| Województwa             | Grunty<br>przejęte | Z tego:   |      |                           |      |                         |      |
|-------------------------|--------------------|-----------|------|---------------------------|------|-------------------------|------|
|                         |                    | sprzedane |      | przekazane<br>w dzierżawę |      | do rozdyspo-<br>nowania |      |
|                         | ha                 | ha        | %    | ha                        | %    | ha                      | %    |
| Polska                  | 4 709 506          | 1 507 494 | 32,0 | 2 269 434                 | 48,2 | 473 773                 | 10,1 |
| Dolnośląskie            | 494 585            | 139 057   | 28,1 | 264 146                   | 53,4 | 41 903                  | 8,5  |
| Kujawsko-<br>pomorskie  | 270 592            | 72 599    | 26,8 | 155 404                   | 57,4 | 2 934                   | 1,1  |
| Lubelskie               | 190 409            | 81 526    | 42,8 | 66 050                    | 34,7 | 26 782                  | 14,1 |
| Lubuskie                | 360 583            | 99 748    | 27,7 | 173 705                   | 48,2 | 59 353                  | 16,5 |
| Łódzkie                 | 79 791             | 36 454    | 45,7 | 30 201                    | 37,9 | 6 218                   | 7,8  |
| Małopolskie             | 38 925             | 12 668    | 32,5 | 15 559                    | 40,0 | 4 216                   | 10,8 |
| Mazowieckie             | 116 965            | 49 236    | 42,1 | 35 202                    | 30,1 | 18 039                  | 15,4 |
| Opolskie                | 184 419            | 43 882    | 23,8 | 123 987                   | 67,2 | 8 286                   | 4,5  |
| Podkarpackie            | 151 826            | 68 939    | 45,4 | 37 609                    | 24,8 | 21 296                  | 14,0 |
| Podlaskie               | 127 890            | 37 053    | 29,0 | 60 548                    | 47,3 | 10 999                  | 8,6  |
| Pomorskie               | 434 092            | 172 596   | 39,8 | 188 589                   | 43,4 | 39 331                  | 9,1  |
| Śląskie                 | 82 982             | 20 298    | 24,5 | 43 413                    | 52,3 | 11 747                  | 14,2 |
| Świętokrzyskie          | 49 611             | 19 461    | 39,2 | 14 616                    | 29,5 | 12 795                  | 25,8 |
| Warmińsko-<br>mazurskie | 816 007            | 291 658   | 35,7 | 376 456                   | 46,1 | 84 828                  | 10,4 |
| Wielkopolskie           | 497 109            | 139 721   | 28,1 | 267 539                   | 53,8 | 28 480                  | 5,7  |
| Zachodniopo-<br>morskie | 813 720            | 222 598   | 27,4 | 416 410                   | 51,2 | 96 566                  | 11,9 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Ministerstwo Skarbu oceniało wartość gruntów w Zasobie WRSP na 12 mld zł (grudzień 2001 r.), co dało przeciętnie ok. 4,15 tys. zł za 1 ha.

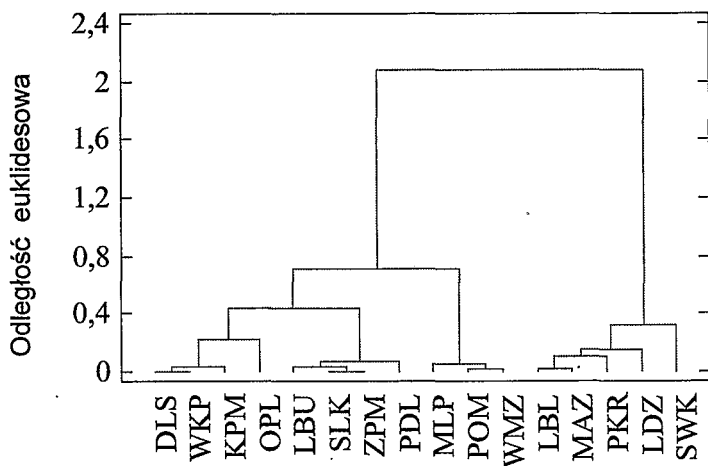
Przepływ ziemi jest regionalnie zróżnicowany i związany ze znaczeniem sektora uspołecznionego w rolnictwie w okresie przed transformacją. Około 80% ziemi w Zasobie WRSP pochodziło z byłych PGR-ów. Grunty przejęte do Zasobu WRSP w relacji do ogółu gruntów przypadających na gospodarstwa rolne w Polsce stanowiły ok. 28%. Udział ten był najwyższy w województwach: zachodniopomorskim, lubuskim i warmińsko-mazurskim, natomiast najniższy odpowiednio w województwach: małopolskim, mazowieckim oraz łódzkim. Odnosząc grunty Zasobu WRSP do ogólnej powierzchni UR, ich udział wynosił 26%, a w stosunku do UR w gospodarstwach indywidualnych 30,7%.

Średnio w kraju ok. 60% gruntów przejętych do zasobu WRSP nadal w nim pozostaje, natomiast w takich województwach jak dolnośląskie, opolskie, śląskie i zachodniopomorskie w dyspozycji Agencji znajduje się wciąż 2/3 lub więcej przejętej ziemi. Większość stanowią grunty przekazane w dzierżawę (tab. 1).

W zależności od regionu różnie kształtują się proporcje między powierzchnią sprzedanej i dzierżawionej ziemi. Znaczną przewagę dzierżawy nad sprzedażami w relacji do średniego wskaźnika krajowego (1,51) można zauważyć w województwach: opolskim (2,83), kujawsko-pomorskim i śląskim (2,14), wielkopolskim (1,91) oraz dolnośląskim (1,90). Wyjątkowa przewaga sprzedaży nad dzierżawami, w porównaniu ze średnią relacją w kraju (0,66), wystąpiła w województwach: podkarpackim (1,83), mazowieckim (1,40), świętokrzyskim (1,33), lubelskim (1,23) oraz łódzkim (1,21).

W celu ukazania regionalnego zróżnicowania rozdysponowania ziemi z Zasobu WRSP zastosowano analizę skupień (klastrow) techniką minimalizacji wariancji Warda. Obiekty (województwa) jednego skupienia powinny być jednorodne w stosunku do cech charakterystycznych, wyjaśniających właściwości tego skupienia. Wybrane cechy (składowe) to grunty: przejęte do Zasobu, sprzedane, przekazane w dzierżawę oraz do rozdysponowania. W procedurach grupowania, czyli sekwencyjnego zmniejszania liczby obiektów przez łączenie ich w grupy wyższego rzędu, istnieje możliwość graficznego przedstawienia wyników grupowania w postaci dendrogramu (rys. 1).

Drzewko połączeń ilustruje kolejne połączenia skupień coraz to wyższego rzędu. Uzyskana hierarchia pozwala na określenie wzajemnego położenia skupień i obiektów w nich zawartych. Na podstawie obliczeń modelowych stwierdzono, że województwa mogą być przypisane do jednej grupy podobieństwa, jeśli odległość euklidesowa między nimi jest mniejsza od 0,8. Rysunek 1 wskazuje na dwie grupy podobieństwa województw; w pierwszej znajduje się 11, a w drugiej 5 województw.



**Rysunek 1**

Analiza skupień 16 województw według zagospodarowania gruntów z Zasobu WRSP  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Z tabeli 2 wynika, że czynnikami statystycznie istotnie różnicującymi dwie wyodrębnione grupy była powierzchnia gruntów przejętych do zasobu oraz przekazanych w dzierżawę.

**Tabela 2**

Regionalne zróżnicowanie zagospodarowania gruntów Zasobu WRSP – zestawienie statystyki

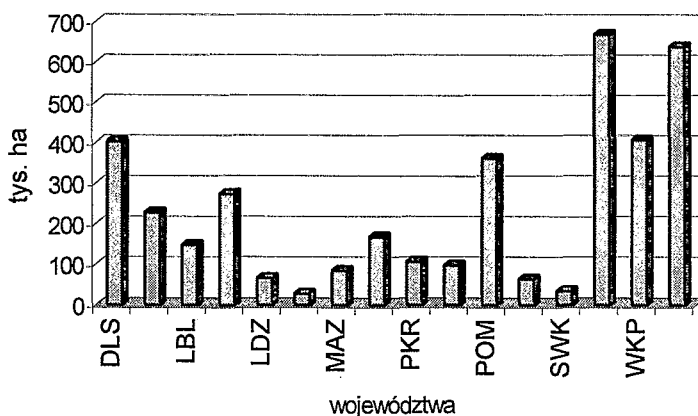
| Grupy województw | Grunty przejęte do Zasobu |           |   |               | Grunty sprzedane |           |   |               | Grunty przekazane w dzierżawę |           |   |               | Grunty do rozdysponowania |           |   |               |
|------------------|---------------------------|-----------|---|---------------|------------------|-----------|---|---------------|-------------------------------|-----------|---|---------------|---------------------------|-----------|---|---------------|
|                  | n                         | $\bar{x}$ |   | $s_{\bar{x}}$ | n                | $\bar{x}$ |   | $s_{\bar{x}}$ | n                             | $\bar{x}$ |   | $s_{\bar{x}}$ | n                         | $\bar{x}$ |   | $s_{\bar{x}}$ |
| 1                | 11                        | 383,9     | a | 66,6          | 11               | 120,0     | a | 21,7          | 11                            | 189,3     | a | 33,7          | 11                        | 37,5      | a | 8,0           |
| 2                | 5                         | 97,3      | b | 98,8          | 5                | 37,4      | a | 32,2          | 5                             | 37,4      | b | 49,9          | 5                         | 12,2      | a | 11,9          |

n – liczba województw,  $\bar{x}$  – średnia wartość badanej cechy [tys. ha], wystąpienie identycznej litery w dwóch porównywanych grupach oznacza brak istotności różnic między grupami przy  $p \leq 0,05$ ,  $s_{\bar{x}}$  – błąd standardowy średniej

Źródło: Badania własne.

## Związek między rozdysponowaniem Zasobu WRSP a powierzchnią gospodarstw rolnych w ujęciu regionalnym

ANR do marca 2005 r. sprzedała z Zasobu WRSP 1507,5 tys. ha gruntów, natomiast kolejne 2269,4 tys. ha przekazała w dzierżawę. Biorąc pod uwagę te dwa sposoby zagospodarowania ziemi, prawie 2/3 gruntów z Zasobu w całej Polsce przypada na pięć województw: warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie oraz pomorskie. Z kolei zaledwie 7,3% znajduje się w pięciu województwach (małopolskie, świętokrzyskie, śląskie, łódzkie i mazowieckie) gdzie rozdysponowano przez sprzedaż i dzierżawę najmniej ziemi (rys. 2).



**Rysunek 2**

Grunty Zasobu WRSP sprzedane i przekazane w dzierżawę według województw (stan z końca marca 2005 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Na terenach ziem północnych i zachodnich, gdzie położona jest większość gruntów rolnych Zasobu WRSP, a zwłaszcza te, które pochodzą z byłych PGR, proces restrukturyzacji i prywatyzacji znacząco przyczynił się do poprawy struktury obszarowej prywatnych gospodarstw rolnych. Rezultatów takich nie można było osiągnąć w regionach południowej i środkowej Polski, gdzie udział gruntów rolnych Skarbu Państwa był znikomy [Prywatyzacja... 2005].

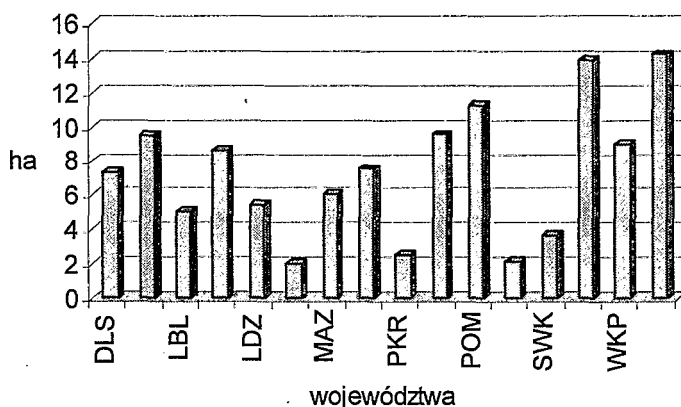
Stosunkowo mało ziemi byłych PGR zostało jednak przeznaczone na tworzenie rolniczych gospodarstw rodzinnych. Zdaniem Michny [2002], nie jest obiektywny pogląd, że nie było chętnych rolników indywidualnych na powięk-

szenie swoich gospodarstw. Idea tworzenia dzierżawnych wielkoobszarowych gospodarstw była dominująca w polityce rolnej z początków transformacji, a dopiero później ustępowała potrzebie tworzenia gospodarstw rodzinnych.

W 2002 r. największe, pod względem średniej statystycznej powierzchni, gospodarstwa rolne występowały w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim oraz kujawsko-pomorskim, najmniejsze zaś w województwach: małopolskim, śląskim i podkarpackim (rys. 3).

W całym kraju gospodarstwa powyżej 15 ha UR stanowią około 10% ogółu, a w ich posiadaniu znajduje się 40% UR. Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, za które w Polsce przyjęło się uważać podmioty mające powyżej 100 ha ziemi, zajmują około 1/5 (21,5%) UR. W grupie tej blisko połowa (9,6%) jest w gospodarstwach o powierzchni od 200 do 500 ha, natomiast 1,72% użytkowanych rolniczo gruntów posiadają gospodarstwa o powierzchni ponad 1000 ha [W Unii... 2004].

Duże gospodarstwa, które powstały w wyniku prywatyzacji ziemi lub jej dzierżawy z Zasobu Agencji, są dziś głównymi beneficjentami wspólnej polityki rolnej oraz mechanizmu rynkowego na bazie kryteriów konkurencyjności UE [Crescenzi 2004, s. 7].



**Rysunek 3**

Przeciętna powierzchnia gospodarstw rolnych według województw (2002)\*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Wystąpiła bardzo wysoka, statystycznie istotna korelacja między powierzchnią ziemi sprzedanej i oddanej w dzierżawę z Zasobu WRSP a średnią powierzchnią gospodarstwa rolnego ( $R = 0,856$ ) wyznaczona dla zbioru województw.

\*Łącznie z gospodarstwami o powierzchni do 1 ha.

Do oszacowania przeciętnej zależności między średnią powierzchnią gospodarstwa (zmienna zależna) a powierzchnią gruntów sprzedanych bądź przekazanych w dzierżawę (zmienna niezależna) w poszczególnych województwach zastosowano regresję liniową. Wyniki estymacji przedstawia tabela 3.

**Tabela 3**

Wyniki estymacji funkcji regresji liniowej

| Wyszczególnienie                      | Współczynniki | Błąd standardowy | t Stat | Wartość-p |
|---------------------------------------|---------------|------------------|--------|-----------|
| Przecięcie                            | 3,6247        | 0,799            | 4,56   | 0,000466  |
| Zmienna x                             | 0,0016        | 0,00026          | 6,20   | 2,33E-05  |
| $R^2 = 0,73$ $AR^2 = 0,71$ $F = 38,4$ |               |                  |        |           |

x – ziemia sprzedana i oddana w dzierżawę z Zasobu WRSP (tys. ha)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR, Zespół Gospodarowania Zasobem.

Przeciętna powierzchnia (ha) gospodarstwa w poszczególnych województwach ( $y$ ) oraz areał ziemi (tys. ha) sprzedanej i oddanej w dzierżawę z Zasobu WRSP ( $x$ ) związane są ze sobą równaniem regresji liniowej o postaci szczególowej:  $y = 3,6247 + 0,0016 x$

[0,799] [0,00026]

Według ANR, przekształcenia strukturalne powiodły się [Siewierski 2004]. Zdaniem autorki, Agencja, zarządzając gruntami Zasobu WRSP, a przez to pośrednio kształtując strukturę agrarną, zwłaszcza w regionach, gdzie jest głównym graczem na rynku ziemi, powinna mieć na uwadze przewagę gospodarstw rodzinnych nad wielkoobszarowymi. Przewaga ta wynika przede wszystkim z [Hardt 2004]:

- wykorzystania głównie własnych zasobów pracy (właściciel i jego rodzina);
- odpowiedniej struktury bodźców (właściciel ma zawsze większą motywację do pracy niż pracownik najemny);
- szybszego dostosowywania się do popytu zgłaszanego przez rynek;
- wytwarzania specyficznych dóbr publicznych (wiejski krajobraz);
- mniej uciążliwości dla środowiska (mniejsze zużycie nawozów, ekstensywna produkcja).

## Podsumowanie

Największe rozdrobnienie rolnictwa pod względem obszarowym występuje w południowej i środkowej Polsce, gdzie odsetek gruntów rolnych Skarbu Państwa w dyspozycji badanej Agencji był niewielki. Rola ANR w zakresie po-

prawy struktury obszarowej rolnictwa indywidualnego była więc w tym przypadku ograniczona zasobami ziemi. W wyniku analizy stwierdzono jednak ścisłą korelację między wielkością gruntów rozdysponowanych przez Agencję w drodze sprzedaży bądź dzierżawy a przeciętną powierzchnią gospodarstwa dla zbioru szesnastu województw.

Transformacja rolnictwa w Polsce, w której uczestniczy ANR, wbrew wcześniejszym zamierzeniom, nie została jeszcze zakończona. Przemiany agrarne w rolnictwie są procesem powolnym i będą zależeć od dalszej działalności ANR, między innymi od jej interwencji w obrót ziemią rolniczą, którą określa nowa ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego. Dyskusyjne natomiast pozostaje, czy rolą agencji rządowej jest występowanie w funkcji podmiotu oferującego podaż ziemi na rynku dzierżawy. Dzierżawa jest wprawdzie popularną formą użytkowania ziemi w krajach UE, ale dotyczy ziemi prywatnej. Dzierżawa mienia skarbowego powinna być etapem pośrednim do pełnej jego prywatyzacji.

Nie podważając znaczenia ANR w przemianach struktury agrarnej w Polsce, należy jednak pamiętać, że są one możliwe wyłącznie przy sprzyjającej sytuacji makroekonomicznej kraju oraz właściwie określonych przez państwo stabilnych i prostych „regułach gry”.

## Literatura

- BERGLOF E., ROLAND G., 1998: Soft Budget Constraints and Banking in Transition Economies, *Journal of Comparative Economics*, 26, s. 18–40.
- Clarke T., Pitelis C. (ed.), 1993: *The Political Economy of Privatisation*. Wydaw. Routledge London.
- CRESCENZI R., 2004: EU Agricultural Policy and the regional differentiation of agriculture in Poland. Paper for the International Conference “Europe at the margins: EU regional Policy, peripherality and rurality”, 15–16 April 2004, Angers, France.
- FRYDMAN R., GRAY CH.W., HESSEL M., RAPACZYNSKI A., 2000: The Limits of Discipline: Ownership and Hard Budget Constraints in the Transition Economies, C.V. Starr Center for Applied Economics working paper, NYU, New York.
- GILLIS M., 1980: The Role of State Enterprises in Economic Development. *Social Research*, Vol. 47, No. 2, s. 248–289.
- HARDT Ł., 2004: Nowa polityka rolna w poszerzonej Unii Europejskiej. Raport Instytutu Sobieskiego, Warszawa.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (DzU z dnia 16 lipca 1997 r.), art. 23.
- KORNAI J., 2000: Ten Years after ‘The Road to a Free Economy: The Author’s Self Evaluation, Working paper, Harvard University, Cambridge, MA.

- LEOPOLD A., ZIĘTARA W., 2004: Ranking po 10 latach. *Nowe Życie Gospodarcze* nr 20. Dodatek „Lista 300 najlepszych gospodarstw rolnych w 2003 r.”, s. 3–4.
- LERMAN Z., 2000: Status of Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe: A Regional Overview. *World Bank Technical Paper* No. 465, *Europe and Central Asia Environmentally and Socially Sustainable Development Series: Structural Change in the Farming Sectors in Central and Eastern Europe Lessons for EU-Accession* (Ed. Csaba C., Lerman Z.), Second World Bank/FAO Workshop, June 27–29, 1999, s. 3–21.
- LISAK M., 2000: Bogactwo bez grzechu. Magisterium Kościoła na temat własności, *W drodze* nr 5 (321).
- MICHNA W., 2002: Dyskusja. [w:] *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń. Materiały konferencyjne*, Wydaw. SGGW, s. 40–41.
- MILLWARD R., 1988: Measured Sources of Inefficiency in the Performance of Private and Public Enterprises in LDCs [w:] Cook P. Kirkpatrick C. (eds.): *Privatization in Less Developed Countries*, Brighton: Wheatsheaf.
- MINISTERSTWO SKARBU PAŃSTWA, 2003: Ocena przebiegu prywatyzacji majątku skarbu państwa w 2002 roku, Warszawa 2003.
- Prywatyzacja gruntów Zasobu WRSP w ujęciu regionalnym. ANR, Warszawa 2005.
- SAPPINGTON D., STIGLITZ J., 1987: Privatization, Information, and Incentives, *Journal of Policy Analysis and Management*, No 6, s. 567–582.
- SIEWIERSKI Z., 2004: Przekształcenia strukturalne powiodły się. *Nowe Życie Gospodarcze* nr 20. Dodatek „Lista 300 najlepszych gospodarstw rolnych w 2003 r.”, s. 2.
- RUNOWSKI H., ZIĘTARA W., 2002: Stan dotychczasowy i rekomendacja na przyszłość w procesie przekształceń własnościowych. [w:] *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń. Materiały konferencyjne*, Wydaw. SGGW, s. 43–70.
- Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 o kształtowaniu ustroju rolnego, DzU 2003 Nr 64, poz. 592.
- Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, DzU 1991 Nr 107, poz. 464.
- W Unii Europejskiej nie lubią latyfundystów. *Boss Rolnictwo* nr 21, 22.05.2004.

## Role of the Agricultural Property Agency in Agrarian Structure Changes in Poland

### Abstract

The restructuring and privatisation in Poland's state sector of agriculture was (in 1991) entrusted to the Agricultural Property Agency of the State Treasury (hereafter Agricultural Property Agency). The agency was expected to play an important role in the state agricultural policy as far as structural and ownership transformation of the Polish agriculture is concerned. Almost 80%

of land in the Treasury Agricultural Property Stock was taken over from former state-owned farms, asymmetrically concentrated in northern and western provinces. The purpose of liquidation of state farms was intended to strengthen the model of family farms chosen by the Government, mainly through privatisation of state land. In fact, till present the agency has sold merely one third of the land in its stock. The lease remains the dominant form applied in management of land, comprising approximately 2 million ha in permanent use among individual farmers and companies.

This paper empirically explores the impacts of APA on agrarian structure in Poland. The study results show statistically significant strong correlation between regionally distributed property in the form of land sale/land lease and the average area of individual farms.

## **Rola Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w zakresie bezpieczeństwa i stabilności sektora bankowego w Polsce**

### **Wstęp**

Misją Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG) jest działanie na rzecz bezpieczeństwa i stabilności banków oraz wzrostu zaufania do systemu bankowego.

Podstawowymi zadaniami Funduszu są:

- ochrona wkładów pieniężnych na rachunkach bankowych osób fizycznych oraz innych podmiotów, które powierzają pieniądze bankom jako instytucjom zaufania publicznego,
- udzielanie pomocy finansowej bankom, które znalazły się w obliczu utraty wypłacalności i podejmują samodzielną sanację,
- wspieranie procesów łączeniowych między bankami,
- gromadzenie informacji oraz bieżąca i okresowa analiza rozwoju sytuacji finansowej banków, ukierunkowana na podejmowanie inicjatyw oraz działań zapobiegających pogłębianiu się występujących zagrożeń.

Istotą działania Funduszu była przede wszystkim ochrona środków finansowych zgromadzonych w bankach przez deponentów oraz zapobieganie upadłościom banków przez wspomaganie procesów restrukturyzacyjnych i sanacyjnych realizowanych przez banki. Te strategiczne zadania wykonywane były w dwóch podstawowych formach:

- zapewnienia deponentom zwrotu ich depozytów w wysokości określonej przez ustawę o BFG – w przypadku upadłości banku,
- finansowego wspomagania procesów sanacyjnych w bankach zagrożonych niewypłacalnością.

Pożyczki zwrotne udzielane były bankom o złej sytuacji finansowej oraz bankom, które podjęły się ratowania banków zagrożonych upadłością przez włączenie ich w swoje struktury organizacyjne.

## System gwarantowania depozytów przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny

System gwarantowania depozytów, obejmujący banki działające w Polsce, stanowi jeden z głównych elementów bezpiecznego funkcjonowania całego sektora bankowego. Gwarantowanie przez Fundusz środków pieniężnych zdeponowanych w bankach daje społeczeństwu poczucie bezpieczeństwa i buduje zaufanie do sektora bankowego.

Zgodnie z ustawą o BFG, ochronie podlegają depozyty w bankach:

- osób fizycznych,
- osób prawnych,
- jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, o ile mają one zdolność prawną,
- szkolnych kas oszczędności i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych.

Ochroną nie są objęte depozyty:

- Skarbu Państwa,
- instytucji finansowych, takich jak: banki, domy maklerskie, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne i podmioty świadczące usługi ubezpieczeniowe,
- podmiotów, które nie są uprawnione do sporządzania uproszczonego bilansu oraz rachunku zysków i strat,
- kadry zarządzającej bankiem oraz jego głównych akcjonariuszy (posiadających co najmniej 5% akcji banku).

W przypadku ogłoszenia przez sąd upadłości banku uprawnionym osobom wypłacana jest kwota gwarantowana. Środki gwarantowane są wypłacane w złotych według kursu średniego, publikowanego przez NBP, z dnia ogłoszenia przez sąd upadłości banku, przy czym:

- równowartość w złotych do 1000 euro wypłacana jest w 100%,
- równowartość w złotych od 1000 euro do 22 500 euro wypłacana jest w 90%.

W pierwszych dwóch latach funkcjonowania BFG (1995–1997) kwota gwarantowana wynosiła równowartość 3 tys. ECU, po czym była systematycznie podnoszona. Od 2003 r., zgodnie z ustawą o BFG, jest to równowartość w złotych 22 500 euro, co spełnia wymogi stawiane krajom należącym do Unii Europejskiej.

Prowadzenie działalności gwarancyjnej przez BFG jest możliwe dzięki temu, że Fundusz może dysponować środkami finansowymi gromadzonymi przez banki w postaci Funduszy Ochrony Środków Gwarantowanych (FOŚG).

Fundusz ten tworzą banki będące uczestnikami systemu gwarancyjnego. Jego wysokość określa iloczyn sumy zgromadzonych depozytów i stawki procentowej składki, ustalonej corocznie przez Radę Funduszu (maksymalnie 4%) (tab. 1).

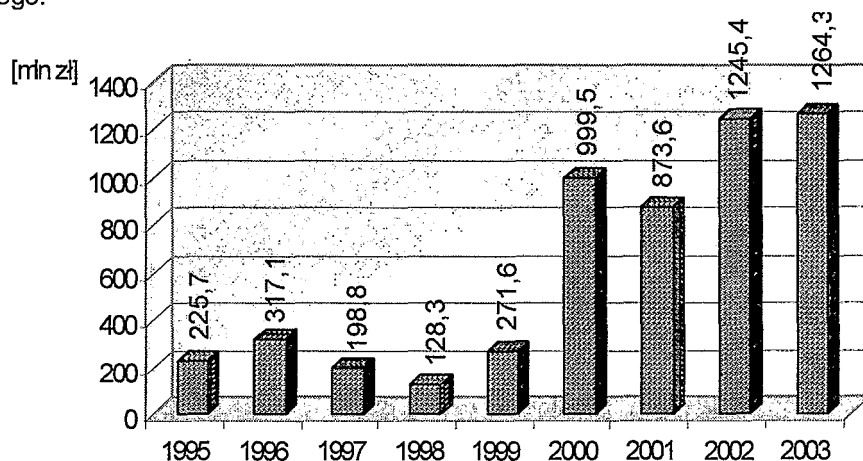
**Tabela 1**

Poziom odprowadzanych składek na Fundusz Ochrony Środków Gwarantowanych przez banki w Polsce w latach 1995–2003

| Rok  | Składki na FOŚG [%]                   |                 |
|------|---------------------------------------|-----------------|
|      | PKO BP S.A., Pekao S.A.<br>i BGŻ S.A. | Pozostałe banki |
| 1995 | 0,20*                                 | 0,40            |
| 1996 | 0,20                                  | 0,40            |
| 1997 | 0,09                                  | 0,18            |
| 1998 | 0,05                                  | 0,10            |
| 1999 | 0,08                                  | 0,16            |
| 2000 | 0,40                                  | 0,40            |
| 2001 | 0,30                                  | 0,30            |
| 2002 | 0,40                                  | 0,40            |
| 2003 | 0,40                                  | 0,40            |

\* w 1995 r. obniżona stawka obejmowała również banki spółdzielcze

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.



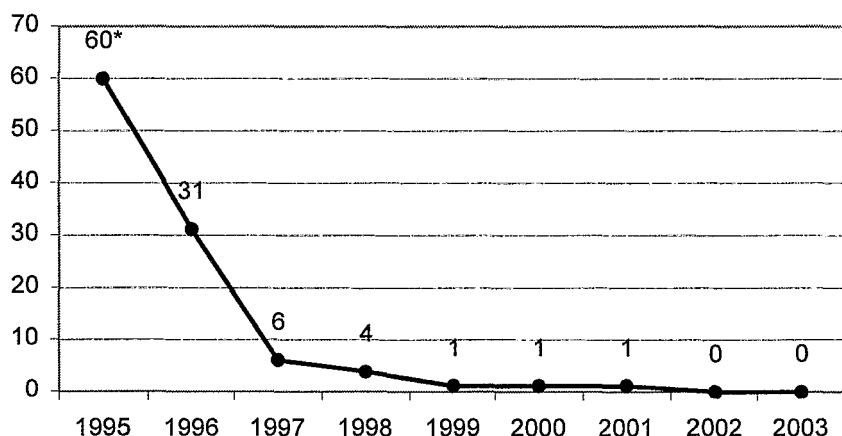
**Rysunek 1**

Poziom Funduszu Ochrony Środków Gwarantowanych w sektorze bankowym w Polsce w latach 1995–2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Środki finansowe odpowiadające utworzonemu Funduszowi pozostają w bankach w postaci papierów skarbowych bądź bonów pieniężnych NBP. Przynoszą one bankom dochody odsetkowe aż do momentu ich konwersji na środki pieniężne. Ma to miejsce w przypadku upadłości banku, gdy BFG zwraca się do banków o przekazanie środków pieniężnych na wypłaty depozytów gwarantowanych.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny w 2003 r. odzyskał z tytułu wierzytelności zgłoszonych do mas upadłości banków kwotę 14 456,6 tys. zł. Należności te wynikały z przekazania syndykom w ubiegłych latach środków pieniężnych na wypłaty dla deponentów. Odzyskane środki przeznaczone były wyłącznie na finansowanie kolejnych wypłat kwot gwarantowanych. Dotychczas na ten cel przeznaczono 13 195,0 tys. zł. Ogółem w latach 1995–2003 Fundusz otrzymał z mas upadłości banków kwotę 57 078,3 tys. zł, co stanowi 9,1% wypłat realizowanych na rzecz deponentów w ramach systemu gwarantowania depozytów. W okresie funkcjonowania BFG upadły 94 banki, w tym 5 banków komercyjnych i 89 banków spółdzielczych (rys. 2).



**Rysunek 2**

Liczba upadłych banków w Polsce w latach 1995–2003

\* w tym 2 banki komercyjne i 48 banków spółdzielczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

W latach 1995–2003 wypłaty środków gwarantowanych na rzecz uprawnionych 317,4 tys. deponentów wyniosły 811,7 mln zł, w tym z FOŚG 626 mln zł, tj. 77,2% ogółu wypłat (tab. 2). Pozostałe 22,8%, tj. 185 mln zł, pochodziło ze środków płynnych upadłych banków i środków odzyskanych z mas upadłości.

**Tabela 2**

Poziom wypłat środków gwarantowanych w latach 1995–2003

| Rok       | Wypłaty środków gwarantowanych [mln zł] |              | Stopień wykorzystania FOŚG [%] | Liczba depontów [tys. zł] |
|-----------|-----------------------------------------|--------------|--------------------------------|---------------------------|
|           | Ogółem                                  | w tym z FOŚG |                                |                           |
| 1995      | 103,70                                  | 85,80        | 38,00                          | 88,70                     |
| 1996      | 50,80                                   | 47,30        | 14,90                          | 59,40                     |
| 1997      | 6,40                                    | 4,70         | 2,40                           | 10,40                     |
| 1998      | 8,20                                    | 4,10         | 3,20                           | 6,80                      |
| 1999      | 4,70                                    | 0,00         | 0,00                           | 1,60                      |
| 2000      | 625,10                                  | 484,10       | 48,40                          | 147,70                    |
| 2001      | 12,20                                   | 0,00         | 0,00                           | 2,50                      |
| 2002      | 0,52                                    | 0,00         | 0,00                           | 0,28                      |
| 2003      | 0,07                                    | 0,00         | 0,00                           | 0,03                      |
| 1995–2003 | 811,69                                  | 626,00       | 106,9                          | 317,41                    |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Oprócz gwarantowania depozytów, BFG udzielał bankom pożyczek, gwarancji i poręczeń w celu:

- usunięcia zagrożenia niewypłacalności,
- przejęcia przedsiębiorstwa bankowego, jego części lub połączenia banku z innym bankiem, jeżeli w banku przejmowanym powstało niebezpieczeństwo niewypłacalności,
- nabycia udziałów lub akcji banku, w którym powstało niebezpieczeństwo niewypłacalności, przez nowych udziałowców lub akcjonariuszy.

Decyzje o udzieleniu pomocy finansowej były poprzedzane analizą programów naprawczych i oceną realności przyjętych założeń, których wykonanie gwarantowało uzdrowienie banków.

BFG udostępniał bankom środki finansowe przede wszystkim w postaci zwrotnych pożyczek, które były udzielane na warunkach korzystniejszych niż rynkowe. Dotyczyło to zwłaszcza oprocentowania, wysokości prowizji i okresu spłaty.

Od czerwca 2002 r. oprocentowanie pożyczek udzielanych przez Fundusz wynosiło w skali roku od 0,1 do 0,4 stopy redyskonta weksli.

Wysokość prowizji została ustalona na poziomie:

- 0,3% kwoty pożyczki dla banków w formie spółki akcyjnej i banków państwowych,
- 0,1% kwoty pożyczki dla banków spółdzielczych.

Pomoc finansowa udzielana była na wniosek zainteresowanego banku. Działalność pomocowa BFG opierała się na następujących założeniach:

- przestrzeganie zasady równości banków w dostępie do środków pomocowych oraz przejrzystości kryteriów i procedur przyznawania pomocy,
- przekazywanie środków pomocowych do dyspozycji banków w celu minimalizowania strat,
- wspieranie procesów konsolidacyjnych i restrukturyzacyjnych przez udzielanie pomocy na przejęcia banków o zagrożonej wypłacalności przez silne banki,
- zapewnienie efektywnej pomocy, m.in. przez określenie w umowach o udzieleniu pożyczki konkretnych przedsięwzięć zmierzających do trwałego odzyskania wypłacalności.

Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielał pomocy finansowej ze środków funduszu pomocowego, tworzonego z obowiązkowych opłat rocznych, wnoszonych przez wszystkie banki objęte obowiązkowym systemem gwarantowania (tab. 3).

W 2004 r. ustalona przez Radę Funduszu stawka obowiązkowej opłaty rocznej wynosiła 0,075% sumy aktywów, gwarancji i poręczeń ważonych ryzykiem oraz 0,0375% sumy zobowiązań pozabilansowych pomniejszonych o gwarancje, poręczenia i linie kredytowe ważne ryzykiem.

**Tabela 3**

Fundusz pomocowy zarządzany przez BFG w latach 1995–2003

| Rok       | Stawka opłaty rocznej [%]                 |                    | Wpłaty banków<br>[mln zł] | Wpłaty NBP<br>[mln zł] | Wpłaty ogółem<br>[mln zł] | Spłaty pożyczek<br>[mln zł] |
|-----------|-------------------------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------------|
|           | PKO BP S.A.,<br>Pekao S.A.<br>i BGŻ S.A.* | Pozostałe<br>banki |                           |                        |                           |                             |
| 1995      | 0,20                                      | 0,40               | 173,80                    | 0,00                   | 173,80                    | 0,00                        |
| 1996      | 0,20                                      | 0,40               | 230,00                    | 0,00                   | 230,00                    | 0,00                        |
| 1997      | 0,20                                      | 0,40               | 261,20                    | 0,00                   | 261,20                    | 0,00                        |
| 1998      | 0,14                                      | 0,28               | 209,20                    | 89,80                  | 299,00                    | 3,90                        |
| 1999      | 0,12                                      | 0,24               | 203,40                    | 135,60                 | 339,00                    | 46,20                       |
| 2000      | 0,23                                      | 0,23               | 258,50                    | 172,40                 | 430,90                    | 71,40                       |
| 2001      | 0,14                                      | 0,14               | 158,60                    | 158,60                 | 317,10                    | 148,40                      |
| 2002      | 0,08                                      | 0,08               | 95,50                     | 95,50                  | 191,00                    | 280,30                      |
| 2003      | 0,10                                      | 0,10               | 122,60                    | 122,60                 | 245,20                    | 647,20                      |
| 1995–2003 | –                                         | –                  | 1712,8                    | 774,5                  | 2487,2                    | 1197,4                      |

\*w 1995 r. obniżona stawka obejmowała również banki spółdzielcze

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Fundusz pomocowy jest zarządzany przez BFG. Banki są zobowiązane przekazać obowiązkową opłatę roczną na początku roku kalendarzowego do 31 marca. Poczynając od 1998 r. swój udział w tworzeniu funduszu pomocowego ma Narodowy Bank Polski. W 1998 r. udział ten wynosił 30%, w latach 1999–2000 – 40%, natomiast od 2001 r. wynosi aż 50%. Niewykorzystana w danym roku część funduszu pomocowego pozostaje w BFG. Fundusz ten jest dodatkowo zasilany spłatami pożyczek otrzymanych przez banki w latach poprzednich.

Banki spółdzielcze (BS) w Polsce wykorzystywały środki z funduszu pomocowego BFG głównie na samodzielną sanację i procesy łączeniowe (tab. 4). Ogółem z pomocy finansowej BFG w latach 1996–2004 skorzystały 54 banki spółdzielcze, z czego 29 BS-ów przeznaczyło uzyskane środki finansowe na samodzielną sanację, natomiast 25 BS-ów na procesy łączeniowe.

Ogółem w ramach funduszu pomocowego banki spółdzielcze w Polsce w latach 1996–2004 wykorzystwały 283,8 mln zł, z czego 183,0 mln zł przeznaczyły na samodzielną sanację, a 100,8 mln zł na procesy łączeniowe (tab. 4).

Najwięcej środków z funduszu pomocowego Bankowy Fundusz Gwarancyjny przeznaczył dla BS-ów w latach 1997–1999 (odpowiednio 47,1 mln zł, 79,4 mln zł i 45,9 mln zł) oraz w 2002 r. (44,8 mln zł).

Ze względu na dobrą sytuację finansową sektora banków spółdzielczych w Polsce oraz zakończony proces konsolidacji w latach 2003–2004 żaden z BS-ów nie skorzystał z funduszu pomocowego BFG.

Pomoc finansowa BFG dla banków komercyjnych była w latach 1996–2004 ponad 10 razy wyższa niż dla banków spółdzielczych. Pomoc ta objęła 43 banki komercyjne. Najwięcej środków z funduszu pomocowego banki komercyjne przeznaczyły na samodzielną sanację (2066 mln zł) oraz na przejęcia innych banków komercyjnych (485 mln zł).

Miara efektywności pomocy finansowej udzielanej przez BFG dla banków jest:

- kwota środków gwarantowanych, którą wypłaciłby Fundusz w przypadku ogłoszenia upadłości tych banków,
- wartość depozytów podmiotów niefinansowych i budżetów gmin ponad kwoty gwarantowane przez Fundusz oraz wartość środków finansowych banków i Skarbu Państwa, które nie są objęte gwarancjami BFG, a w przypadku upadłości mogłyby zostać utracone.

Dzięki pomocy finansowej udzielanej przez BFG dla banków spółdzielczych i banków komercyjnych została:

- utrzymana na dotychczasowym poziomie liczba placówek bankowych,
- zahamowana redukcja miejsc pracy,
- zachowana dostępność do usług bankowych,
- podwyższona jakość usług bankowych oraz sprawność działania banków.

**Tabela 4**

Wykorzystanie środków finansowych z funduszu pomocowego BFG przez banki spółdzielcze i banki komercyjne w Polsce w latach 1996–2004

| Wyszczególnienie                   | 1996            |              | 1997          |              | 1998          |              | 1999          |              | 2000          |              |
|------------------------------------|-----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                                    | liczba banków   | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł |
| 1. Banki spółdzielcze              | 4               | 14,00        | 21            | 47,10        | 10            | 79,40        | 9             | 45,90        | 4             | 18,60        |
| a) samodzielna sanacja             | 2               | 9,30         | 17            | 37,30        | 5             | 73,10        | 3             | 31,30        | 0             | 0,00         |
| b) procesy łączeniowe              | 2               | 4,70         | 4             | 9,80         | 5             | 6,30         | 6             | 14,60        | 4             | 18,60        |
| 2. Banki komercyjne                | 5               | 115,20       | 7             | 296,60       | 7             | 139,70       | 2             | 238,20       | 2             | 186,70       |
| a) samodzielna sanacja             | 1               | 20,00        | 3             | 240,00       | 2             | 125,00       | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         |
| b) przejęcia banków spółdzielczych | 2               | 25,70        | 3             | 6,60         | 5             | 14,70        | 1             | 38,20        | 1             | 1,70         |
| c) przejęcia banków komercyjnych   | 2               | 69,90        | 1             | 0,50         | 0             | 0,00         | 1             | 200,00       | 1             | 185,00       |
| d) zakup akcji                     | 0               | 0,00         | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         |
| Ogółem                             | 9               | 129,20       | 28            | 343,70       | 17            | 219,10       | 11            | 284,10       | 6             | 205,30       |
| Wyszczególnienie                   | 2001            |              | 2002          |              | 2003          |              | 2004          |              | 1996–2004     |              |
|                                    | • liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł |
| 1. Banki spółdzielcze              | 3               | 34,00        | 3             | 44,80        | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 54            | 283,80       |
| a) samodzielna sanacja             | 1               | 12,00        | 1             | 20,00        | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 29            | 183,00       |
| b) procesy łączeniowe              | 2               | 22,00        | 2             | 24,80        | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 25            | 100,80;      |
| 2. Banki komercyjne                | 3               | 715,00       | 2             | 88,00        | 14            | 751,00       | 1             | 450,00       | 43            | 2980,40      |
| a) samodzielna sanacja             | 2               | 680,00       | 0             | 0,00         | 2             | 551,00       | 1             | 450,00       | 11            | 2066,00      |
| b) przejęcia banków spółdzielczych | 0               | 0,00         | 1             | 58,00        | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 13            | 144,90       |
| c) przejęcia banków komercyjnych   | 0               | 0,00         | 1             | 30,00        | 0             | 0,00         | 0             | 0,00         | 6             | 485,40       |
| d) zakup akcji                     | 1               | 35,00        | 0             | 0,00         | 12            | 200,00       | 0             | 0,00         | 13            | 235,00       |
| Ogółem                             | 6               | 749,00       | 5             | 132,80       | 14            | 751,00       | 1             | 450,00       | 97            | 3264,20      |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

**Tabela 5**

Pomoc finansowa BFG udzielona z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych dla BS-ów w Polsce w latach 2001–2004

| Wyszczególnienie                    | 2001          |              | 2002          |              | 2003          |              | 2004          |              | 2001–2004     |              |
|-------------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|                                     | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł | liczba banków | kwota mln zł |
| 1. Procesy łączeniowe               | 66            | 74,30        | 18            | 29,40        | 16            | 27,90        | 11            | 22,90        | 111           | 154,50       |
| 2. Inwestycje                       | –             | –            | –             | –            | 9             | 9,00         | 5             | 6,80         | 14            | 15,80        |
| 3. Zakup akcji banków zrzeszających | –             | –            | –             | –            | 14            | 2,70         | 16            | 3,10         | 30            | 5,80         |
| Ogółem                              | 66            | 74,3         | 18            | 29,4         | 39            | 39,6         | 32            | 32,8         | 155           | 176,1        |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

## **Pomoc finansowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dla sektora bankowego w Polsce**

Oprócz środków finansowych z funduszu pomocowego BFG, BS-y mogły uzyskać wsparcie finansowe z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych (tab. 5).

Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu i bankach zrzeszających nałożyła nowe zadania na Bankowy Fundusz Gwarancyjny w zakresie udzielania pomocy bankom spółdzielczym. Zgodnie z powyższą ustawą, Fundusz udzielał pomocy finansowej bankom spółdzielczym na sfinansowanie kosztów łączenia się banków oraz na związane z tym przedsięwzięcia inwestycyjne, w szczególności na:

- unifikację programów i sprzętu informatycznego,
- ujednolicenie technologii bankowej,
- ujednolicenie procedur finansowo-księgowych,
- unifikację oferty produktów i usług bankowych,
- nabycie akcji banku zrzeszającego.

Źródłem finansowania tej pomocy był Fundusz Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych utworzony ze środków pochodzących ze zlikwidowanego Funduszu Rozwoju Banków Spółdzielczych oraz z równowartości wypłaconych z budżetu kwot tytułem obsługi obligacji restrukturyzacyjnych serii „D”, których część została umorzona.

Warunki udzielania pomocy finansowej z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych na procesy łączeniowe i inwestycje BS-ów były następujące:

- okres korzystania z pomocy – 3 lata,
- oprocentowanie – 0,1 stopy redyskonta weksli ustalonej przez Radę Polityki Pieniężnej (RPP),
- prowizja – 0,1% kwoty pożyczki,
- warunki spłaty – odsetki płatne kwartalnie, raty kapitałowe – półrocznie.

W dniu 18 grudnia 2003 r. Rada BFG dokonała zmiany warunków pomocy udzielanej na sfinansowanie procesów łączeniowych. Okres korzystania z pomocy został wydłużony do 5 lat, wprowadzono również możliwość zastosowania karencji w spłacie kapitału.

Warunki udzielania pomocy z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych na nabycie akcji banków zrzeszających były następujące:

- okres korzystania z pomocy – do 5 lat,
- karencja w spłacie kapitału – do 2 lat,
- oprocentowanie – 0,05 stopy redyskonta weksli określonej przez RPP,

- prowizja – 0,1% kwoty pożyczki,
- warunki spłaty – odsetki płatne kwartalnie, raty kapitałowe – półrocznie.

W latach 2001–2004 Bankowy Fundusz Gwarancyjny udzielił z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych pożyczek dla 155 BS-ów w łącznej kwocie 176,1 mln zł, z tego na sfinansowanie procesów łączeniowych i realizację inwestycji 170,3 mln zł, a na nabycie akcji banków zrzeszających 5,8 mln zł.

Pożyczki na inwestycje wypłacane z Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych zostały przeznaczone na:

- unifikację programów i sprzętu informatycznego – 60,9 mln zł,
- ujednolicenie technologii bankowej – 3,3 mln zł,
- ujednolicenie procedur finansowo-księgowych – 1,2 mln zł,
- unifikację produktów i usług – 0,3 mln zł,
- inne inwestycje związane z konsolidacją – 102,4 mln zł,
- pozostałe wydatki – 2,2 mln zł.

W ramach badań ankietowych poproszono kadrę kierowniczą banków spółdzielczych w Polsce o wyrażenie opinii na temat pomocy finansowej, jakiej udzielał Bankowy Fundusz Gwarancyjny (tab. 6). Z rozkładu odpowiedzi respondentów wynika, że pomoc BFG w 66% badanych BS-ów była niewystarczająca. Tylko 16% badanych było przeciwnego zdania. Nie miało zdania na ten temat 17% badanych respondentów, natomiast 1% badanych nie udzielił odpowiedzi w ogóle.

**Tabela 6**

Pomoc finansowa Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dla BS-ów w Polsce w opinii ich kadry kierowniczej

| Wyszczególnienie  | Rodzaj obsługiwanej gminy |                 |         | Ogółem |
|-------------------|---------------------------|-----------------|---------|--------|
|                   | wiejska                   | miejsko-wiejska | miejska |        |
| Tak               | 1                         | 0               | 3       | 4      |
|                   | 3%                        | 0%              | 9%      | 4%     |
| Raczej tak        | 3                         | 3               | 6       | 12     |
|                   | 9%                        | 8%              | 19%     | 12%    |
| Raczej nie        | 4                         | 15              | 6       | 25     |
|                   | 13%                       | 42%             | 19%     | 25%    |
| Nie               | 13                        | 12              | 16      | 41     |
|                   | 41%                       | 33%             | 50%     | 41%    |
| Trudno powiedzieć | 10                        | 6               | 1       | 17     |
|                   | 31%                       | 17%             | 3%      | 17%    |
| Brak odpowiedzi   | 1                         | 0               | 0       | 1      |
|                   | 3%                        | 0%              | 0%      | 1%     |
| Ogółem            | 32                        | 36              | 32      | 100    |
|                   | 100%                      | 100%            | 100%    | 100%   |

Źródło: Badania własne,  $\chi^2 = 22,84$ ,  $p = 0,0114$ .

Najwięcej negatywnych odpowiedzi na temat pomocy finansowej BFG wobec BS-ów odnotowano w bankach z gmin miejsko-wiejskich (75%) i miejskich (69%), natomiast najmniej z gmin wiejskich (54%).

Najwyższy odsetek respondentów wskazujących, że pomoc finansowa BFG dla BS-ów była wystarczająca stwierdzono w bankach z gmin miejskich (28%), natomiast najniższy odsetek takich odpowiedzi wystąpił w bankach z gmin miejsko-wiejskich (8%).

## Podsumowanie i wnioski końcowe

1. System gwarantowania depozytów obsługiwany przez BFG stanowił jeden z głównych elementów bezpiecznego funkcjonowania całego sektora bankowego w Polsce. Gwarantował on społeczeństwu poczucie bezpieczeństwa oraz stwarzał zaufanie do tego sektora.
2. Pomoc finansowa oferowana przez BFG dla BS-ów z funduszu pomocowego oraz Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych zapobiegała ich upadkowi oraz wspomagała proces ich restrukturyzacji. Sektor banków spółdzielczych w Polsce wykorzystywał środki z funduszu pomocowego głównie na procesy naprawcze oraz procesy łączeniowe. Ogółem w latach 1996–2004 z pomocy finansowej BFG w kwocie 283,8 mln zł skorzystały 54 banki spółdzielcze. Banki komercyjne wykorzystały środki finansowe z funduszu pomocowego na ogólną kwotę 2980,4 mln zł, z czego najwięcej środków przeznaczyły na samodzielną sanację (2066 mln zł) i przejęcia innych banków komercyjnych (485,4 mln zł). Pomocą finansową ze strony BFG objęto 43 banki komercyjne. Dzięki temu zahamowany został proces upadłości banków, warunkujący: utrzymanie sieci placówek bankowych, miejsc pracy, jak również łatwiejszy dostęp ludności do produktów i usług bankowych.
3. Bankowy Fundusz Gwarancyjny przez udzielanie pomocy finansowej wspomagał procesy restrukturyzacji w BS-ach. Największe kwoty środków finansowych zostały wydatkowane na unifikację programów i sprzętu informatycznego oraz inwestycje związane z procesem konsolidacji. Mankamentem pomocy finansowej udzielanej przez BFG była jednak zbyt mała liczba BS-ów objętych tą pomocą. Z badań ankietowych wynika, że aż 66% badanych respondentów stwierdziło, że pomoc finansowa BFG dla ich banków była niewystarczająca. Odmienne zdanie na ten temat miało 16% badanych. Przyczyną niewystarczającej pomocy finansowej oferowanej przez BFG wobec bankom spółdzielczym były ograniczone fundusze oraz dość skomplikowane procedury, według których BS-y mogły ubiegać się o pomoc finansową w BFG.

## Literatura

- BUGAJNY T., 2002: System oceny ryzyka związanego z pożyczkami udzielonymi bankom przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny wykorzystywany do celów monitorowania. *Bezpieczny Bank* 4(19).
- JARZĘBSKI M., ZARACHOWICZ H., 2004: Pomoc Bankowego Funduszu Gwarancyjnego ze środków Funduszu Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych. *Bezpieczny Bank* 1(22).
- RAK R., 2001: Nowy Fundusz Pomocowy BFG dla banków spółdzielczych. *Bezpieczny Bank* 1/2(12/13).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym. *DzU* z 2000 r. Nr 9, poz. 131.

## The Bank Guarantee Fund's Role in Ensuring the Security and Stability of the Banking Sector in Poland

### Abstract

In the 1995–2002 period, the Bank Guarantee Fund ensured safety of deposits held by customers at banks, up to the zloty equivalent of euro 22,250 in the case of banks' bankruptcy. Moreover, the Bank Guarantee Fund was providing financial assistance to banks for their restructuring and consolidation. Due to this help, the number of bank branches and customer service offices remained at a stable level, the reduction in employment was halted, quality of bank services was increased and banks operational performance was improved.

## **Wpływ wielkości kapitału banku na współczynnik wypłacalności**

### **Wstęp**

Współczynnik wypłacalności jest to relacja pomiędzy kapitałem banku a jego aktywami bilansowymi oraz pozycjami bilansowymi, którym przyporządkowano określone wagi ryzyka. Wyliczony zgodnie z powyższą regułą iloraz powinien być nie mniejszy niż 8%. Wielkość ta została ustalona w sposób empiryczny, zatem nie gwarantuje automatycznie bezpieczeństwa prowadzenia działalności przez bank oraz jego wypłacalności w długim okresie [Zaleska 1999, s. 71]. W historii odnotowano wiele przypadków, kiedy to dochodziło do bankructw banków mimo utrzymywania wymaganego poziomu współczynnika wypłacalności.

Obecnie zdecydowana większość banków utrzymuje współczynnik wypłacalności na poziomie powyżej wymaganych 8%, co oznacza, że posiadają one nie tylko kapitał na pokrycie ponoszonego aktualnie ryzyka, ale też nadwyżkę pozwalającą na pokrycie wyższego ryzyka, na które mogą być narażone z tytułu rozszerzania działalności kredytowej lub niekorzystnych zmian warunków zewnętrznych [Raport o stabilności... 2003, s. 133].

Znaczna nadwyżka współczynnika wypłacalności ponad jego minimalny poziom określony wymaganiami nadzorczymi wskazuje na niepełne wykorzystanie możliwości ekspansji kredytowej banku. Rozszerzanie skali działalności i osiąganie dodatkowych zysków w bankach utrzymujących współczynnik wypłacalności znacznie powyżej obowiązujących wymogów mogłoby się odbywać bez naruszania granic ryzyka wypłacalności. Gdyby jednak współczynnik wypłacalności obniżył się poniżej wymaganych 8%, 12% lub 15% (wymagane minimum wynosi 15% w pierwszym roku działania banku, 12% w drugim i 8% w kolejnych latach) w przypadku wystąpienia strat działalność banku zostałaby obciążona nadmiernym ryzykiem niewypłacalności [Bień, Sokół 2000, s. 83–84].

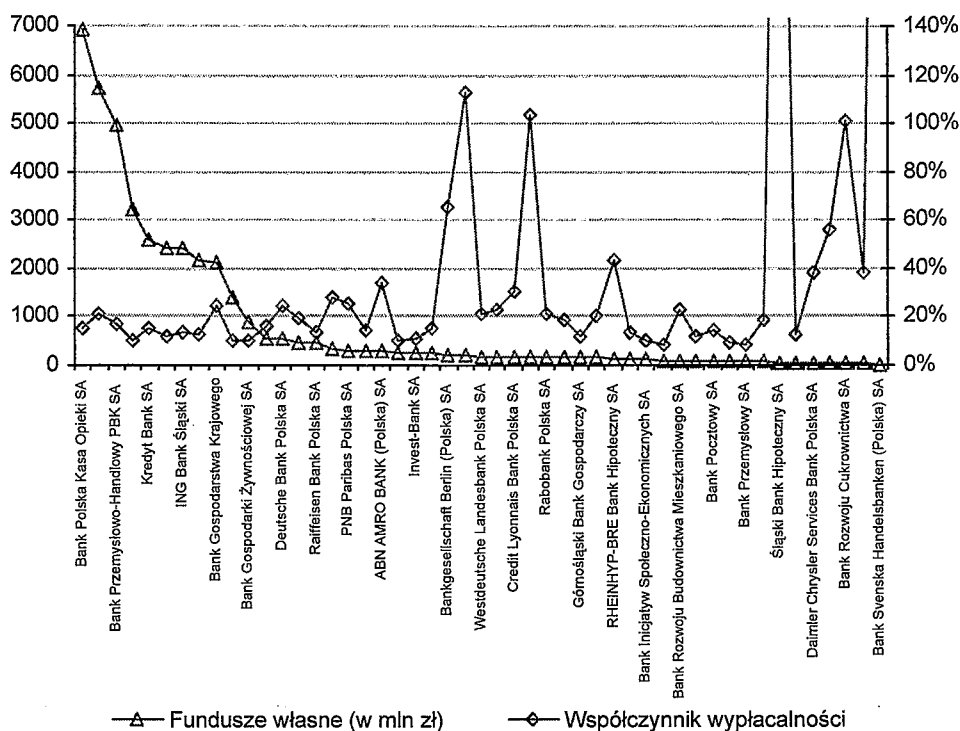
## Wielkość banku a wysokość współczynnika wypłacalności

Wiele banków w krajach Europy Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych utrzymuje kapitał na poziomie znacznie przekraczającym minimalne wymogi określone przez władze nadzorcze. Uzasadnieniem tego może być fakt, że banki, chcąc aktywnie uczestniczyć w rynku kapitałowym i pozyskać zaufanie nabywców emitowanych przez siebie instrumentów finansowych, muszą legitymować się ratingiem kredytowym powyżej pewnego poziomu. Dlatego też niektóre z banków mogą dążyć do utrzymywania wyższego poziomu kapitału w celu uzyskania wyższej oceny wiarygodności kredytowej. Innym wyjaśnieniem na utrzymywanie znacznej nadwyżki kapitału przez instytucje kredytowe może być fakt, że niektóre banki uwzględniają cykliczność rozwoju gospodarczego w planowaniu finansowym, a utrzymywana przez nie nadwyżka ma na celu pokrycie nieobsługiwanych w terminie kredytów, których udział wzrasta w przypadku wystąpienia kryzysu gospodarczego [Richardson, Stephenson 2000, s. 43–44]. Powodem utrzymywania przez banki nadwyżek kapitału powyżej ustalonego minimum może być też dążenie do uniknięcia kosztów związanych z dyscypliną rynkową i interwencjami nadzorczymi w sytuacji obniżenia się współczynnika wypłacalności do lub poniżej poziomu wymaganego przez nadzór bankowy [Lindquist 2003, s. 3].

Utrzymywanie większych nadwyżek współczynnika wypłacalności przez mniejsze banki o niższym poziomie funduszy własnych według Richardsona i Stephensona wynika z tego, że działalność mniejszych banków jest mniej zdywersyfikowana, a więc bardziej narażona na ryzyko [Richardson, Stephenson 2000, s. 44–45]. Uzasadnienie faktu, że duże banki utrzymują zwykle mniejszą nadwyżkę kapitału ponad obowiązujące normy niż banki mniejsze może też wynikać z ekonomii skali nadzorowania i monitorowania. Kontrolowanie kredytobiorców jest kosztowne i banki dążą do zrównania kosztów i przychodów wynikających z prowadzenia kontroli z kosztem pozyskania i utrzymywania nadwyżkowego kapitału. Dlatego duże banki odnosząc korzyści z ekonomii skali prowadzenia kontroli wykazują tendencję do utrzymywania mniejszych nadwyżek kapitału niż banki mniejsze. Kolejnym uzasadnieniem utrzymywania mniejszych nadwyżek kapitału przez duże banki jest hipoteza "too-big-to-fail". Duże banki, których upadek może zagrozić stabilności systemu bankowego, mogą pozwolić sobie na utrzymywanie mniejszych nadwyżek kapitałowych, gdyż w razie wystąpienia kryzysu wysoce prawdopodobne jest otrzymanie przez nie pomocy ze strony państwa [Lindquist 2003, s. 3].

## Zależność pomiędzy współczynnikiem wypłacalności a wyposażeniem kapitałowym w bankach w Polsce – w skali sektora bankowego

Przeanalizowano, czy w odniesieniu do banków działających w Polsce także występuje zależność pomiędzy wielkością banku a nadwyżką utrzymywanego kapitału, reprezentowaną przez znacznie przekraczający obowiązujące unormowania poziom współczynnika wypłacalności. Na wykresie 1 przedstawiono wysokość funduszy własnych i współczynników wypłacalności poszczególnych banków w Polsce według stanu na koniec 2001 r. Zestawienie nie obejmuje wszystkich banków prowadzących wówczas działalność operacyjną, ale tylko te, dla których dysponowano odpowiednimi danymi (w zestawieniu ujęto banki, które dobrowolnie przekazały informacje finansowe do Encyklopedii banków 2002). Zestawienie nie obejmuje NBP, banków spółdzielczych, banków zrzeszających banki spółdzielcze oraz banków w stanie upadłości i likwidacji.



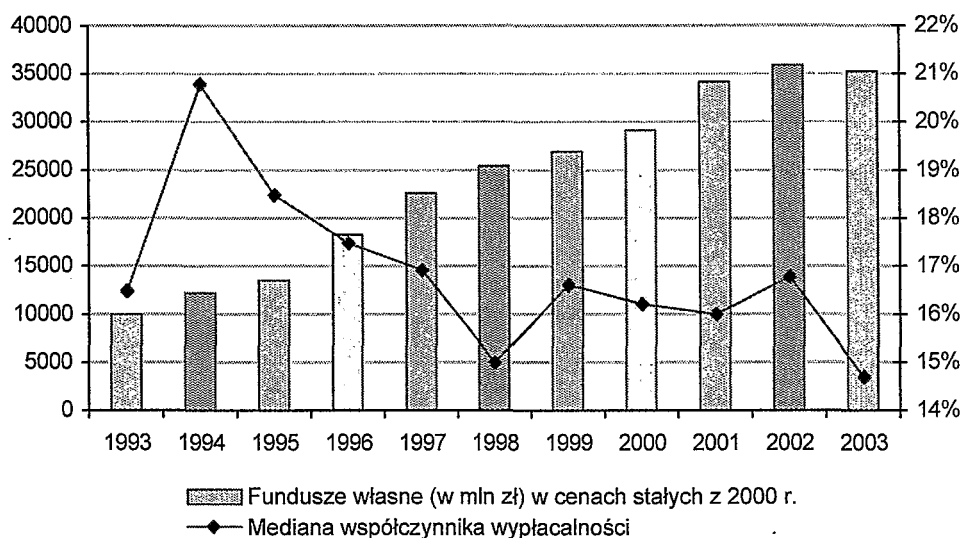
**Wykres 1**

Wysokość funduszy własnych i poziom współczynnika wypłacalności w bankach w Polsce według stanu na koniec 2001 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Encyklopedia banków 2002, s. 54–87 oraz Sytuacja finansowa banków w 2001 r., s. 55–57.

W dużych bankach, w których poziom funduszy własnych przekraczał 1 mld zł, współczynnik wypłacalności był utrzymywany na poziomie niewiele przekraczającym wymagane minimum. Współczynnik wypłacalności znacznie przekraczający wymagane 8%, 12% lub 15% (w zależności od długości okresu działania banku) często występował w bankach mniejszych, o sumie funduszy własnych poniżej 250 mln zł.

Nadzorcze wymogi kapitałowe obejmują zarówno wysokość współczynnika wypłacalności, jak i odpowiedni poziom funduszy własnych banku. Na wykresie 2 przedstawiono jednocześnie obie te wielkości dla banków komercyjnych w Polsce w latach 1993–2003.



### Wykres 2

Wysokość funduszy własnych w cenach stałych i poziom współczynnika wypłacalności w bankach w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sytuacja finansowa banków w 2003 r., s. 60 oraz danych GUS.

W latach 1993–2002 realna wielkość funduszy własnych banków komercyjnych w Polsce zwiększała się, czemu towarzyszyło obniżanie się mediany współczynnika wypłacalności. W tym okresie zmniejszał się też udział banków o bardzo niskich i bardzo wysokich poziomach współczynnika wypłacalności.

## Współczynnik wypłacalności i wyposażenie kapitałowe banków giełdowych w Polsce

Według stanu na 30 czerwca 2004 r. lista banków giełdowych (banków, których akcje Komisja Papierów Wartościowych i Giełd dopuściła do publicznego obrotu) obejmowała następujące podmioty [Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2004, s. 27–28]:

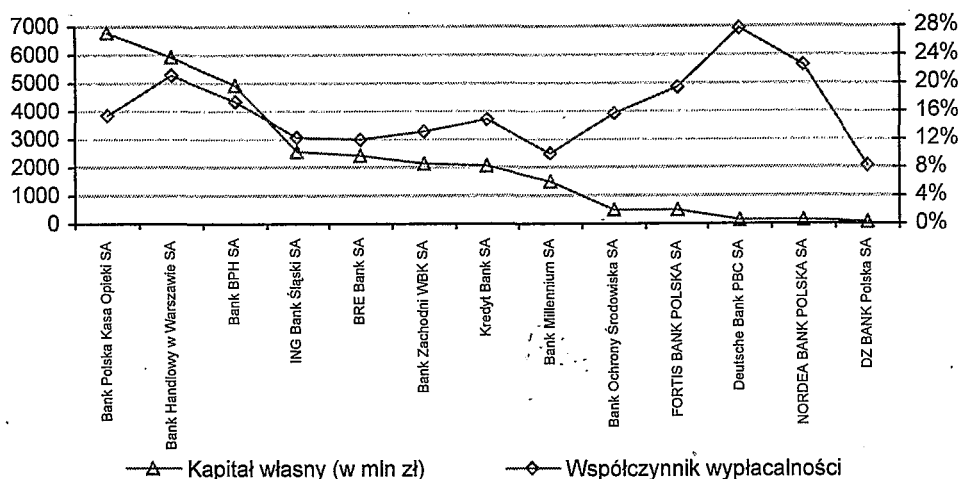
- Bank Handlowy w Warszawie S.A.,
- ING Bank Śląski S.A.,
- Bank Przemysłowo-Handlowy PBK S.A.,
- Bank Zachodni WBK S.A.,
- BRE Bank S.A.,
- Bank Millennium S.A.,
- Bank Polska Kasa Opieki S.A.,
- NORDEA BANK POLSKA S.A.,
- Kredyt Bank S.A.,
- Bank Ochrony Środowiska S.A.,
- FORTIS BANK POLSKA S.A.,
- DZ BANK Polska S.A.,
- Deutsche Bank PBC S.A.

Według stanu na koniec 2001 r., 8 spośród 13 analizowanych banków giełdowych było dużymi bankami, o sumie kapitałów własnych przekraczających 1 mld zł. Dwa spośród analizowanych banków giełdowych posiadało kapitały własne na poziomie 500 mln zł, a trzy poniżej 250 mln zł. Najwyższym poziomem współczynnika wypłacalności charakteryzował się Deutsche Bank PBC S.A. (27,64%), co i tak nie jest bardzo dużą wielkością w porównaniu ze współczynnikiem wypłacalności przekraczającym znacznie 100%, jaki miały w tym samym czasie niektóre z banków nienotowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, m.in. Bank Svenska Handelsbanken (Polska) S.A., Śląski Bank Hipoteczny S.A., czy Danske Bank Polska S.A. (patrz wykres 1).

Na wykresie 3 przedstawiono wysokość kapitałów własnych i poziom współczynnika wypłacalności banków giełdowych według stanu na koniec 2001 r.

Wszystkie banki giełdowe spełniały w 2001 r. zapisany w ustawie Prawo bankowe wymóg dotyczący utrzymywania funduszy własnych na poziomie nie niższym niż równowartość 5 mld €. W najmniejszym z banków giełdowych, DZ BANK Polska S.A., poziom kapitałów własnych wynosił ok. 29,5 mld €.

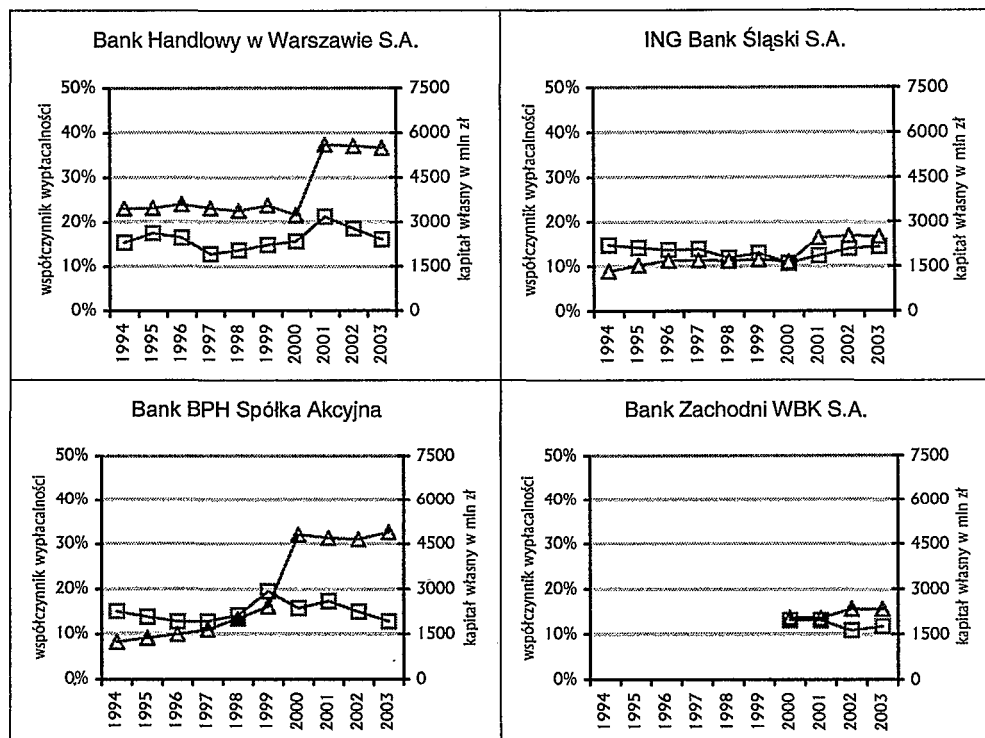
Przeanalizowano też zmiany w czasie wysokości współczynnika wypłacalności i poziomu kapitałów własnych w 13 bankach giełdowych. Na wykresie 4 przedstawiono poziomy kapitału własnego w cenach stałych z 2000 r. i współczynniki wypłacalności w latach 1994–2003 w tych bankach.



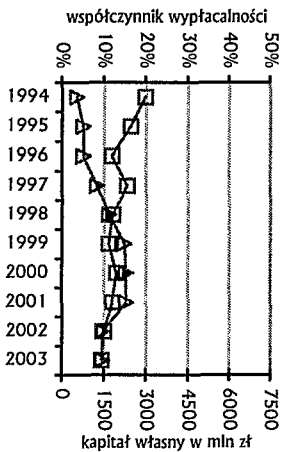
### Wykres 3

Wielkość kapitałów własnych i poziom współczynnika wypłacalności banków giełdowych w Polsce według stanu na koniec 2001 r.

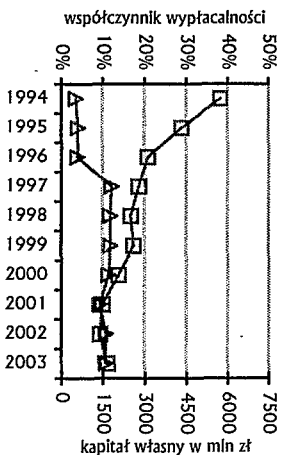
Źródło: Opracowanie własne na podstawie rocznych wyników finansowych poszczególnych banków giełdowych zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.parkiet.com/rap/rapwybor.jsp> z 10.12.2004.



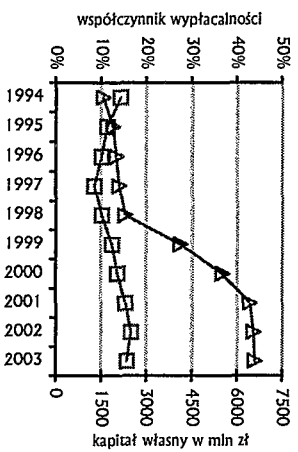
BRE Bank S.A.



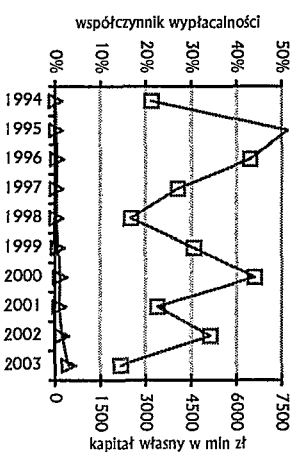
Bank Millennium S.A.



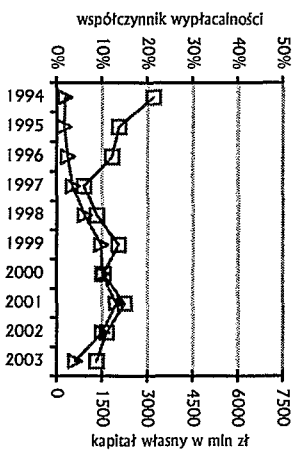
Bank Polska Kasa Opieki S.A.



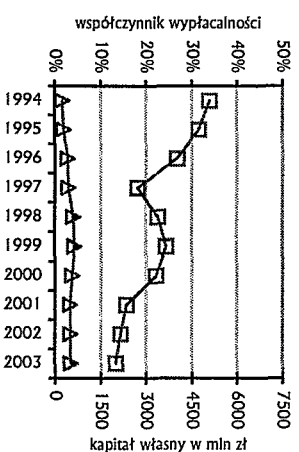
NORDEA BANK POLSKA S.A.



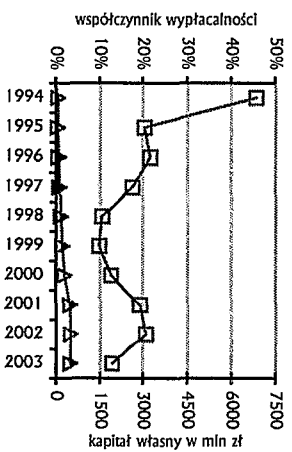
Kredyt Bank S.A.



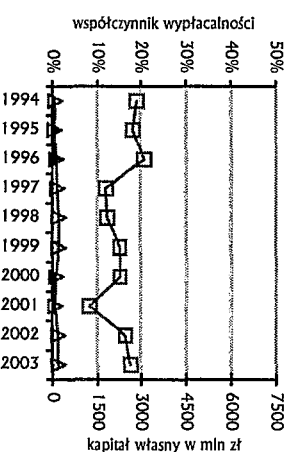
Bank Ochrony Środowiska S.A.

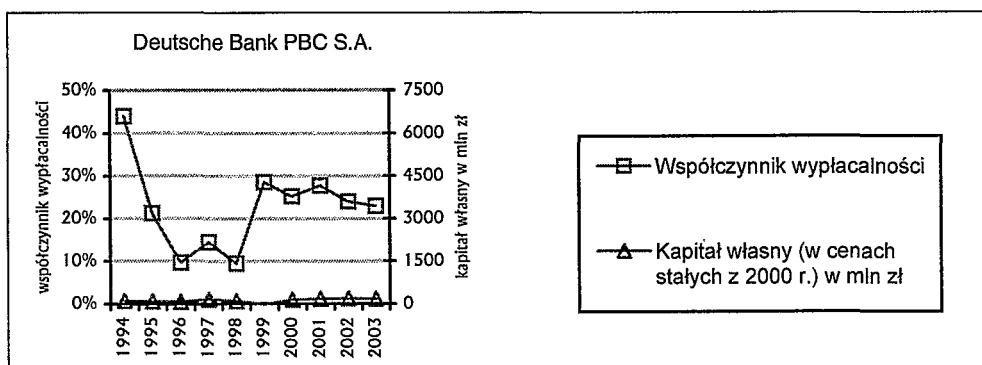


FORTIS BANK POLSKA S.A.



DZ BANK Polska S.A.





#### Wykres 4

Wysokość współczynników wypłacalności i wielkość kapitałów własnych w cenach stałych z 2000 r. w bankach giełdowych w Polsce w latach 1994–2003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rocznych wyników finansowych poszczególnych banków zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.parkiet.com/rap/rapwybor.jsp> z 10.12.2004 i na podstawie raportów rocznych poszczególnych banków.

Wysoki poziom współczynnika wypłacalności, znacznie przekraczający wymagane 8%, występował w bankach mniejszych, o niższych niż przeciętne wielkościach kapitałów własnych, a mianowicie w następujących bankach:

- Bank Millennium S.A. do 1996 r. (wtedy BIG S.A.),
- NORDEA BANK POLSKA S.A. (wcześniej Bank Komunalny S.A.),
- Bank Ochrony Środowiska S.A. do 2000 r.,
- FORTIS BANK POLSKA S.A. w 1994 r. (wtedy Pierwszy Polsko-Amerykański Bank S.A.),
- Deutsche Bank PBC S.A. (do 2000 r. Bank Współpracy Regionalnej S.A., następnie Deutsche Bank 24 S.A.).

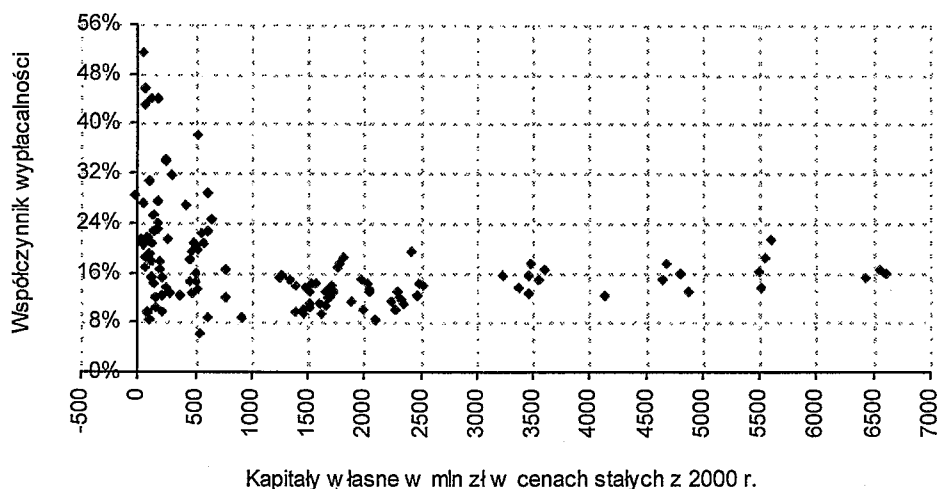
Duże zmiany w wysokości kapitałów własnych pokrywały się w czasie z dużymi fuzjami i przejęciami. Sytuacja taka wystąpiła w bankach:

- Bank Handlowy w Warszawie S.A. w 2001 r. na skutek połączenia z Citibank (Poland) S.A.,
- ING Bank Śląski S.A. w 2001 r. (wtedy Bank Śląski w Katowicach) na skutek dokapitalizowania przez ING,
- Bank BPH Spółka Akcyjna w 2000 r. (wtedy Bank Przemysłowo-Handlowy S.A.) na skutek dokapitalizowania przez Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG oraz na skutek połączenia z Powszechnym Bankiem Kredytowym S.A.,
- Bank Millennium S.A. w 1997 r. (wówczas Bank Inicjatyw Gospodarczych BIG S.A.) na skutek połączenia z Bankiem Gdańskim S.A.,

- Bank Polska Kasa Opieki S.A. od 1999 r. na skutek dofinansowywania przez inwestora strategicznego – konsorcjum UniCredito Italiano SpA i Allians Aktiengesellschaft.

Na uwagę zasługuje też fakt, że Deutsche Bank PBC S.A. (wówczas Bank Współpracy Regionalnej S.A.) wykazał w 1999 r. ujemną wielkość kapitału własnego. Wynika to z faktu, że bank ten odnotował w tym roku bardzo wysoką stratę, znacznie przekraczającą kwotę posiadanych kapitałów własnych. Bank ten posiadał na koniec 1998 r. kapitał własny w wysokości ok. 77 mln zł, ale poniesiona w 1999 r. strata w wysokości ok. 97,5 mln zł pomniejszyła kapitał własny banku, w rezultacie czego na koniec 1999 r. wykazywał on ujemną wartość kapitału własnego w kwocie ok. – 20,5 mln zł.

Na wykresie 5 zestawione zostały wielkości kapitałów własnych w cenach stałych i wysokości współczynnika wypłacalności w 13 analizowanych bankach giełdowych.



### Wykres 5

Wysokość współczynników wypłacalności i wielkość kapitałów własnych w cenach stałych z 2000 r. w bankach giełdowych w Polsce w latach 1994–2003

Źródło: Opracowanie własne. Dane jak na wykresie 4.

Banki duże (jako kryterium przyjęto tu poziom kapitałów własnych powyżej 1 mld zł) nie miały trudności z utrzymywaniem współczynnika wypłacalności na wymaganym poziomie 8%. Z drugiej strony unikały one utrzymywania znacznej nadwyżki współczynnika wypłacalności, która jest oznaką nieefektywnego działania banku (współczynnik wypłacalności tylko sporadycznie przekraczał 20%).

Inaczej jest w przypadku banków małych, wśród których zdarzały się przypadki niespełniania norm adekwatności kapitałowej. Małe banki znacznie częściej niż większe posiadały też znaczne nadwyżki kapitału w stosunku do realizowanej akcji kredytowej.

Średnia wysokość współczynnika wypłacalności w grupie banków małych (o kapitałach własnych w cenach stałych z 2000 r. poniżej 1 mld zł) wynosiła 21,11%, podczas gdy w bankach dużych (o kapitałach własnych w cenach stałych z 2000 r. powyżej 1 mld zł) 13,73%. Mediana współczynnika wypłacalności wynosiła odpowiednio: 19,55% w bankach małych i 13,66% w bankach dużych. Banki z tych dwóch grup różniły się także pod względem wariancji współczynnika wypłacalności. Większą zmiennością współczynnika wypłacalności charakteryzowały się mniejsze banki. W bankach dużych wariancja wynosiła 0,07%, podczas gdy w bankach małych 1,03%.

## Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych w pracy danych można stwierdzić, że w skali sektora bankowego obniżaniu się współczynnika wypłacalności towarzyszył realny wzrost funduszy własnych. Zauważono też, że największe banki utrzymywały współczynnik wypłacalności na poziomie niewiele przekraczającym obowiązujące unormowania, podczas gdy w mniejszych bankach występowały zarówno bardzo wysokie, jak i bardzo niskie poziomy współczynnika wypłacalności. Niskie wartości współczynnika wypłacalności w małych bankach mogą być symptomem trudności z utrzymaniem wypłacalności banku. Znacznie przewyższające minimalne wymogi wysokości współczynnika wypłacalności są z kolei objawem nieefektywnego gospodarowania kapitałem przez bank. Bank posiadający duże nadwyżki kapitału mógłby przeznaczyć je na zwiększenie akcji kredytowej, a zatem na wzrost dochodów. Z punktu widzenia wyposażenia kapitałowego i współczynnika wypłacalności duże banki cechują się wyższą efektywnością działania niż banki mniejsze.

## Literatura

- BIEŃ W., SOKÓŁ H.: Ocena sytuacji finansowej banku komercyjnego, Difin, Warszawa 2000.
- Encyklopedia banków, „Bank. Miesięcznik Finansowy” nr 6/2002.
- LINDQUIST K.: Banks' buffer capital: How important is risk?, Norges Bank, Oslo 2003.

Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2001 – grudzień 2002, NBP, Warszawa 2003.

RICHARDSON J.: STEPHENSON M., Some aspects of regulatory capital, FSA Occasional Paper, Londyn 2000.

Sytuacja finansowa banków w 2001 r. Synteza, GINB, Warszawa 2002.

Sytuacja finansowa banków w 2003 r. Synteza, GINB, Warszawa 2004.

Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2004 r. Synteza, GINB, Warszawa 2004.

ZALESKA M.: Wpływ wybranych regulacji zewnętrznych na działalność polskich banków, Monografie i Opracowania SGH, Warszawa 1999.

## **The Impact of the Amount of Bank's Capital on the Solvency Ratio**

### **Abstract**

In the paper connections between bank's capital and solvency ratio were analyzed. Level of solvency ratio and capital in Polish banking sector and banks participating in Warsaw Stock Exchange were compared. It has been stated that the smaller the bank was the higher or more varying buffer capital was.

## **Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu agrobiznesu (na przykładzie województwa mazowieckiego)**

### **Wstęp**

Działalność kredytowa stanowi podstawową formę zarabkowania banku i ma decydujący wpływ na jego wynik finansowy oraz kondycję ekonomiczną [4]. Działania banku powinny zatem zmierzać nie w kierunku ograniczania kredytowania, lecz w kierunku minimalizacji ryzyka kredytowego [11]. Owe ryzyko jest szczególnie wysokie w przypadku kredytowania działalności rolniczej. Charakterystyczne dla rolnictwa sezonowość produkcji oraz długie jej cykle prowadzą do sezonowego zróżnicowania przychodów i dużej ich rozbieżności w czasie z koniecznymi do poniesienia wydatkami [2]. Konsekwencją tego jest niewydolność dochodowa, która wynika również z ograniczonego dopływu do gospodarstw środków finansowych ze źródeł kredytowych [5]. Analogiczne kłopoty z pozyskaniem kapitału obcego ma zdecydowana większość podmiotów gospodarczych stanowiących klasyczną niejako sferę agrobiznesu. Jak dotychczas dominują tu przede wszystkim przedsiębiorstwa małe i średnie, z reguły też słabe kapitałowo [1].

Przytoczone cechy podmiotów działających w agrobiznesie przemawiają za kredytowaniem ich na zasadach preferencyjnych. Preferencje polegają na stosowaniu obniżonej stopy procentowej w rezultacie dotacji z budżetu, w którego imieniu działa Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa [7]. Tani kredyt zwiększa zainteresowanie tą formą finansowania. Z drugiej strony należy podkreślić, że polityka taniego kredytu deformuje rachunek ekonomiczny i nie stwarza zabezpieczenia przed nieefektywnym wykorzystaniem środków, które są za kredyt nabywane [3].

W związku z powyższym banki mają prawo odroczyć, a nawet odmówić udzielenia kredytu lub żądać dostatecznie atrakcyjnego zabezpieczenia jego spłaty, a w przypadku pozytywnej decyzji kredytowej – zaproponować inną kwotę kredytu od wartości wynikającej z wniosku. Fakt nieuzyskania przez

rolnika albo innego mieszkańca wsi kredytu we wnioskowanej wysokości lub też całkowite odmówienie im kredytu przez instytucję finansową określa się w literaturze jako wystąpienie zjawiska zewnętrznego ograniczenia kredytowego [6].

## **Materiał i metodyka**

Celem artykułu była próba określenia skali zewnętrznych ograniczeń kredytowych w agrobiznesie. Określenie skali omawianego zjawiska przeprowadzono na podstawie linii kredytowych cieszących się największym zainteresowaniem ze strony potencjalnych kredytobiorców, czyli kredytów: inwestycyjnych podstawowych (IP), na zakup gruntów rolnych (KZ), dla młodych rolników (MR) oraz branżowych (BR).

Do realizacji celu posłużyły dane zawarte w sprawozdaniach z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) oraz sprawozdaniach Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Warszawie (WODR) z lat 2000–2002. Dane dotyczą województwa mazowieckiego, ponieważ udział tego województwa zarówno w strukturze liczbowej, jak i kwotowej udzielonych kredytów jest najwyższy w kraju.

W opracowaniu wykorzystano metody porównania oraz analizy danych wynikających z wyżej wymienionych sprawozdań. Rozważania nie będą obejmowały ograniczeń kredytowych typu wewnętrznego oraz takich, których źródłem jest interwencja władz publicznych w rolnicze i wiejskie rynki kredytowe. Z tego względu grono zainteresowanych preferencyjnymi kredytami inwestycyjnymi zostanie na potrzeby artykułu zawężone tylko do rolników oraz przedsiębiorców, którzy uzyskali pozytywną opinię Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Warszawie.

## **Charakterystyka wybranych linii kredytowych**

Preferencyjne kredyty inwestycyjne przyznane na terenie województwa mazowieckiego stanowią 16–19% ich ogólnej liczby i około 15% wartości. W strukturze kredytów zaciągniętych przez mazowieckie podmioty agrobiznesu dominują kredyty z linii MR, których udział w ostatnich latach przekraczał 50%. Tak duża popularność kredytów dla młodych rolników wynika z najniższej stopy procentowej, okresu spłaty do 15 lat oraz możliwości zastosowania

karencji w spłacie kapitału trwającej 2 lata. Ponadto, kredyty MR mogą być kierowane do rencistów posiadających orzeczenie o stanie zdrowia niezawierające przeciwwskazań do samodzielnego prowadzenia gospodarstwa rolnego, co stanowi wyjątek w kredytowaniu inwestycji na zasadach preferencyjnych. Nieuzasadnione jest ograniczenie wieku kredytobiorcy do 40 lat [8].

Podobnymi warunkami spłaty, ale węższym zakresem przedmiotowym charakteryzują się kredyty na zakup ziemi. Średnio co czwarty kredyt udzielony w województwie mazowieckim jest przeznaczany na zakup gruntów w celu utworzenia nowego lub powiększenia istniejącego gospodarstwa rolniczego. W strukturze kwotowej udział kredytów KZ kształtuje się na poziomie 6%.

W przypadku kredytów inwestycyjnych podstawowych i branżowych maksymalny okres spłaty wynosi 8 lat. Kredyty z linii IP mają możliwość 2-letniej, natomiast kredyty udzielane w ramach programów branżowych – 3-letniej karencji w spłacie kapitału. Zainteresowanie tymi kredytami jest niższe od cechującego kredyty dla młodych rolników oraz na zakup gruntów rolnych, przy czym ich wartość w przeliczeniu na każde przedsięwzięcie jest wyższa.

Łączny udział wszystkich omawianych linii kredytowych zarówno w strukturze liczbowej, jak i kwotowej kredytów inwestycyjnych objętych dopłatami ARiMR na Mazowszu przekracza 98%.

## **Zewnętrzne ograniczenia kredytowe w agrobiznesie**

### **Zewnętrzne ograniczenia w kredytowaniu gospodarstw prowadzonych przez młodych rolników**

Z danych warszawskiego WODR wynika ogólna tendencja, polegająca na zwiększeniu zainteresowania kredytami dla młodych rolników. W 2001 r. liczba pozytywnie rozpatrzonych wniosków była o ponad 20% większa od wielkości z 2000 r., a w 2002 r. – o kolejne 35%. Zmiany o podobnym charakterze wystąpiły również w przypadku łącznej kwoty wnioskowanych kredytów, przy czym tempo przyrostu w 2002 r. było 5 razy niższe od tempa z 2001 r. Podobne trendy w liczbie oraz wartości udzielonych kredytów MR na terenie województwa mazowieckiego ukazują dane Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z lat 2000–2002. Zestawienie danych pochodzących ze wspomnianych źródeł odnośnie do kredytów dla młodych rolników zawiera tabela 1.

**Tabela 1**

Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu gospodarstw prowadzonych przez młodych rolników na terenie województwa mazowieckiego w latach 2000–2002

| Rok  | Udzielone kredyty |                 |                                       | Wnioski pozytywnie rozpatrzone przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego |                 |                                       | Udział zrealizowanych przedsięwzięć w pozytywnie zaopiniowanych (%) | Relacja średniej kwoty przyznanych przez banki kredytów do kwoty wynikającej z wniosków (%) |
|------|-------------------|-----------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | liczba            | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) | liczba                                                                       | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) |                                                                     |                                                                                             |
| 2000 | 1 216             | 120 496,0       | 99,1                                  | 1 497                                                                        | 169 155,4       | 113,0                                 | 81,2                                                                | 87,7                                                                                        |
| 2001 | 1 591             | 173 911,0       | 109,3                                 | 1 816                                                                        | 227 595,5       | 125,3                                 | 87,6                                                                | 87,2                                                                                        |
| 2002 | 2 229             | 199 205,6       | 89,4                                  | 2 457                                                                        | 243 347,0       | 99,0                                  | 90,7                                                                | 90,3                                                                                        |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [9] i [10].

Zaprezentowane dane wskazują na poprawę dostępności do kredytów MR. W analizowanym okresie wystąpił wzrost udziału przedsięwzięć przyjętych przez banki do realizacji o prawie 10%. Na podstawie danych tabelarycznych można zaobserwować także zmniejszenie ograniczeń kwotowych przyznawanych kredytów dla młodych rolników. W latach 2000–2001 mazowieccy rolnicy uzyskiwali przeciętnie 87–88% wartości kredytów wynikających z wniosków, a w 2002 r. relacja ta przekroczyła 90%. Sytuacja taka wynika z rozłożenia przez banki ograniczonych środków pochodzących najczęściej z lokat na sfinansowanie możliwie największej liczby projektów.

## **Zewnętrzne ograniczenia w kredytowaniu zakupu ziemi**

Kredyty oznaczone symbolem KZ podobnie jak kredyty MR charakteryzowały się w latach 2000–2002 rosnącym wolumenem. Wyrażone kwotowo zainteresowanie tymi kredytami w 2002 r. zwiększyło się o ponad połowę w porównaniu z 2000 r. oraz o 28% – w porównaniu z 2001 r. Podobną tendencją, ale większą dynamiką zmian cechowała się faktycznie udzielona przez banki wartość kredytów na zakup gruntów rolnych. Z kolei liczba przyznanych kredytów była najniższa w 2001 r. i stanowiła około 97% wielkości z 2000 r. oraz 73% w porównaniu z 2002 r. (tab. 2).

**Tabela 2**

Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu zakupu gruntów na terenie województwa mazowieckiego w latach 2000–2002

| Rok  | Udzielone kredyty |                 |                                       | Wnioski pozytywnie rozpatrzone przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego |                 |                                       | Udział zrealizowanych przedsięwzięć w pozytywnie zaopiniowanych (%) | Relacja średniej kwoty przyznanych przez banki kredytów do kwoty wynikającej z wniosków (%) |
|------|-------------------|-----------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | liczba            | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) | liczba                                                                       | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) |                                                                     |                                                                                             |
| 2000 | 779               | 13 652,0        | 17,5                                  | 895                                                                          | 15 827,6        | 17,7                                  | 87,0                                                                | 98,9                                                                                        |
| 2001 | 756               | 15 614,0        | 20,7                                  | 885                                                                          | 18 907,1        | 21,4                                  | 85,4                                                                | 96,7                                                                                        |
| 2002 | 1 032             | 22 907,2        | 22,2                                  | 1 101                                                                        | 24 275,5        | 22,0                                  | 93,7                                                                | 100,9                                                                                       |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [9] i [10].

Kierunki zmian w liczbie udzielonych kredytów i pozytywnych opinii są zbieżne z trendami występującymi we wzajemnej ich relacji. Tendencje te przekładają się także na procentowy stosunek przeciętnej kwoty zaciągniętych kredytów do średniej wartości kredytów wynikającej z pozytywnie zaopiniowanych projektów. Największa dyskryminacja potencjalnych kredytobiorców linii KZ przez formalne instytucje finansowe miała miejsce w 2001 r., wówczas banki odrzuciły prawie 15% pozytywnie rozpatrzonych wniosków, a każdy przyznany kredyt stanowił przeciętnie 96,7% wnioskowanej kwoty. Następny rok charakteryzował się najniższą skalą zjawiska zewnętrznych ograniczeń kredytowych w analizowanym okresie. Spośród pozytywnie zaopiniowanych przedsięwzięć w 2002 r. zostało zrealizowanych 93,7%, natomiast średnia wartość kredytów na zakup gruntów rolnych była wyższa o około 1% od wynikającej ze złożonych wniosków. Sytuacja ta stanowi odwrotną do poprzedniej, a wytłumaczeniem jest występowanie w kredytowaniu kosztów transakcyjnych, których poziom oraz udział spada, gdy wzrasta jednostkowa wartość transakcji finansowej i łączny jej wolumen. W przypadku małych (wartościowo) kredytów koszty te mogą stanowić nawet od 15 do 40% udostępnionych kwot [6].

## Zewnętrzne ograniczenia w kredytowaniu inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym oraz usługach dla rolnictwa

Zmiany w liczbie i wartości kredytów IP przyjęły podobne kierunki jak te, które miały miejsce w przypadku kredytów KZ. W podobny sposób kształtowały się w latach 2000–2002 stosunek zrealizowanych przedsięwzięć do pozytywnie zaopiniowanych oraz relacja przeciętnej kwoty zaciągniętych kredytów inwestycyjnych podstawowych do średniej wartości wynikającej z wniosków, która jednak w 2002 r. osiągnęła niższy poziom w porównaniu z 2000 r. (tab. 3).

**Tabela 3**

Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa na terenie województwa mazowieckiego w latach 2000–2002

| Rok  | Udzielone kredyty |                 |                                       | Wnioski pozytywnie rozpatrzone przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego |                 |                                       | Udział zrealizowanych przedsięwzięć w pozytywnie zaopiniowanych (%) | Relacja średniej kwoty przyznanych przez banki kredytów do kwoty wynikającej z wniosków (%) |
|------|-------------------|-----------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | liczba            | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) | liczba                                                                       | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) |                                                                     |                                                                                             |
| 2000 | 458               | 44 179,0        | 96,5                                  | 581                                                                          | 81 523,9        | 140,3                                 | 78,8                                                                | 68,8                                                                                        |
| 2001 | 383               | 48 131,0        | 125,7                                 | 503                                                                          | 109 543,5       | 217,8                                 | 76,1                                                                | 57,7                                                                                        |
| 2002 | 815               | 73 685,3        | 90,4                                  | 948                                                                          | 139 993,4       | 147,7                                 | 86,0                                                                | 61,2                                                                                        |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [9] i [10].

Dla odmiany 2002 r. charakteryzował się największym odsetkiem zrealizowanych przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa. Wówczas stanowiły one 86% pozytywnie rozpatrzonych planów przez terenowe oddziały Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Warszawie. Najwyższa skala zjawiska zewnętrznych ograniczeń kredytowych miała miejsce w 2001 r., kiedy banki odmówiły przyznania kredytu IP niemal co czwartemu wnioskodawcy, natomiast w przypadku decyzji o udzieleniu kredytu godziły się na wypłacenie niespełna 60% jego kwoty wynikającej z wniosków.

## Zewnętrzne ograniczenia w kredytowaniu inwestycji objętych programami branżowymi

Ostatnią grupą omawianych kredytów są kredyty branżowe, które cieszyły się największą popularnością w 2000 r., najmniejszą zaś w 2001 r. Liczba przyznanych kredytów BR oraz pozytywnych opinii była w 2000 r. ponaddwukrotnie wyższa od wielkości z 2001 r. Ogólna wartość udzielonych kredytów branżowych i kredytów wynikających z pozytywnie zaopiniowanych projektów przyjęła w analizowanym okresie trend wzrostowy (tab. 4).

**Tabela 4**

Skala zewnętrznych ograniczeń w kredytowaniu programów branżowych na terenie województwa mazowieckiego w latach 2000–2002

| Rok  | Udzielone kredyty |                 |                                       | Wnioski pozytywnie rozpatrzone przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego |                 |                                       | Udział zrealizowanych przedsięwzięć w pozytywnie zaopiniowanych (%) | Relacja średniej kwoty przyznanych przez banki kredytów do kwoty wynikającej z wniosków (%) |
|------|-------------------|-----------------|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | liczba            | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) | liczba                                                                       | kwota (tys. zł) | przeciętna wartość kredytów (tys. zł) |                                                                     |                                                                                             |
| 2000 | 420               | 40 709,0        | 96,9                                  | 497                                                                          | 50 303,3        | 101,2                                 | 84,5                                                                | 95,8                                                                                        |
| 2001 | 181               | 48 416,0        | 267,5                                 | 207                                                                          | 85 152,9        | 411,4                                 | 87,4                                                                | 65,0                                                                                        |
| 2002 | 319               | 49 514,9        | 155,2                                 | 363                                                                          | 10 4073,2       | 286,7                                 | 87,9                                                                | 54,1                                                                                        |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [9] i [10].

Tendencję wzrostową wystąpiła także w przypadku udziału zrealizowanych przedsięwzięć w pozytywnie zaopiniowanych, przy czym drastycznemu zmniejszeniu uległ procentowy stosunek przeciętnej kwoty przyznanych kredytów BR do wnioskowanej ich wartości. W 2000 r. kredytobiorcy uzyskiwali średnio 96% planowanych kwot, a w 2002 r. już tylko 54%.

## Podsumowanie

Zewnętrzne ograniczenia kredytowe wynikają z wielu czynników, lecz zaprezentowane dane uwydatniają wpływ jedynie kosztów transakcyjnych, których obecność dała się zauważyć w 2002 r. odnośnie do kredytowania zakupu

ziemi. Wówczas przeciętna wartość udzielonych kredytów była wyższa od wnioskowanej. Sytuację tę można wyjaśnić odrzuceniem przez banki projektów potencjalnie nadających się do kredytowania z racji niskiego zapotrzebowania na kredyt oraz wysokich kosztów transakcyjnych. Z tego względu możliwości obniżania wartości udzielanych kredytów przez formalne instytucje finansowe są również bardzo ograniczone. Przyczyn omawianego zjawiska nie należy jednak zawężać do wysokich kosztów transakcyjnych, ponieważ zewnętrzne ograniczenia kredytowe mogą być spowodowane także innymi, mniej lub bardziej świadomie tworzonymi przez banki finansujące barierami. Przykładem takiej bariery, która ogranicza działalność kredytową instytucji finansowych, a w konsekwencji liczbę i wielkość przyznanych kredytów, jest poziom lokat.

Zaprezentowane dane wskazują, iż banki nakładały najniższe ograniczenia kredytowe na gospodarstwa rolnicze, czyli adresatów linii MR i KZ. Największe trudności sprawiło rolnikom oraz wiejskim przedsiębiorcom otrzymanie kredytu podstawowego inwestycyjnego w 2001 r. Z kolei warunki pozyskania kredytów branżowych w latach 2000–2002 należy ocenić jako pogarszające się, gdyż tempo spadku relacji wypłaconych kwot kredytów do wnioskowanych było większe niż tempo wzrostu udziału zrealizowanych przedsięwzięć.

## Literatura

- DĘBIEWSKA M., SOŁOMA A., 2002. Kredytowanie podmiotów w agrobiznesie w rejonie działania Warmińsko-Mazurskiego Banku Regionalnego. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom 4, zeszyt 5, Warszawa–Poznań–Bydgoszcz.
- GAJOWIAK D.K., 2003. Wpływ kredytu rolnego na kształtowanie majątku oraz dochodów gospodarstwa specjalizującego się w produkcji mleka. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 51.
- GRABOWSKI S., KOWALSKI A., ADAMOWICZ M., 1998. *Ekonomika rolnictwa i polityka rolna. Podręcznik dla uczniów średnich szkół rolniczych*. FAPA, Warszawa.
- KATA R., 2003. Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez banki spółdzielcze w obszarze rolnictwa rozdrobnionego. *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia* 2 (1) 2003, Wydaw. SGGW, Warszawa.
- KOŻUCH B., KOŻUCH A., 2000. *Polityka rolna. Podręcznik dla technikum i szkoły policealnej*. WSiP, Warszawa.
- KULAWIK J., 2002. Zewnętrzne ograniczenia kredytowe w rolnictwie. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2–3/2002.
- POCZTA W., CZERWIŃSKA-KAYZER D., 2001. Skłonność do inwestowania w gospodarstwach indywidualnych przy wykorzystaniu kredytów preferencyjnych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4–5/2001.
- PODSTAWKA M., 2000. *Finanse w rolnictwie*. Wieś Jutra, Warszawa, s. 84.

Sprawozdania Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Warszawie z lat 2000–2002.

Sprawozdania z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z lat 2000–2002.

SWACHA C., 1996. Wybrane zagadnienia zarządzania bankiem spółdzielczym. Działalność kredytowa banków oraz warunki uzyskiwania kredytu w rolnictwie. Materiały na seminarium, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych, Studium Bankowości i Finansów przy Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW, Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.

## **The Scope of External Limitations in Crediting of Agrobusiness (Based on the Masovia Province)**

### **Abstract**

The study presents external limitations in crediting of agrobusiness in Masovia Province. The scope of them was presented on the example of the most popular four preferential credit lines in the years from 2000 to 2002. In this period the credits for young farmers and for purchases of lands had the lowest scope of external limitations, but the rest of credit lines was characterized by the highest scope of limitations. Main reasons for external limitations of crediting agrobusiness are transaction costs and volume of deposits in banks. External limitations depend on other barriers which are less or more consciously created by formal financial institutions.

**Sławomir J. Snarski**

**Piotr Selwesiuk**

Katedra Rozwoju Rolnictwa i Agrobiznesu Politechniki Białostockiej

## **Analiza skuteczności aplikowania o środki finansowe z programu SAPARD w latach 2002–2004**

### **Wstęp**

Program SAPARD (ang. Support for Accession Measures for Agriculture and Rural Development) został utworzony w celu dostosowania krajów kandydujących do *acquis communautaire* w zakresie rolnictwa i rozwoju wsi [Rozporządzenie WE 1268/99]. SAPARD jest programem o charakterze strukturalnym, gdyż wsparcie Wspólnoty jest realizowane w formie wieloletnich programów przygotowanych zgodnie z wytycznymi i zasadami programów operacyjnych stosowanych w ramach polityki strukturalnej [Rozporządzenie WE 2222/2000]. Przypuszczać więc można, iż doświadczenie zdobyte przez beneficjentów programu SAPARD powinno procentować w przyszłości przy korzystaniu z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. W związku z powyższym zasadne wydaje się być porównanie wykorzystania tego programu w różnych regionach kraju. Autorzy skoncentrowali uwagę na województwie podlaskim, ze względu na jego dość duże zapóźnienia w rozwoju infrastruktury oraz typowo rolniczy charakter.

### **Wdrażanie programu SAPARD w Polsce**

Program Operacyjny SAPARD dla Polski został przygotowany przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi na podstawie dwóch podstawowych dokumentów strategicznych<sup>1</sup>:

- 1) Narodowy program przygotowania do członkostwa,

---

<sup>1</sup>Zaczerpnięto z [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl), 15.06.2004 r.

- 2) Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa z uwzględnieniem ustaleń Paktu dla wsi.

Rozpoczęcie programu SAPARD w Polsce i w pozostałych krajach kandydujących do członkostwa zostało uwarunkowane zrealizowaniem wielu działań zarówno przez Komisję Europejską, jak i Polskę, określonych w regulacjach stanowiących podstawę do realizacji programu i obejmujących:

- a) zatwierdzenie przez Komisję Europejską Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich – Programu Operacyjnego SAPARD dla Polski,
- b) podpisanie wieloletniej umowy finansowej,
- c) podpisanie rocznej umowy finansowej,
- d) podjęcie przez Komisję Europejską decyzji o przekazaniu Polsce zarządzania pomocą (potwierdzenie akredytacji krajowej).

Polska przedłożyła Program Operacyjny Komisji Europejskiej 28 grudnia 1999 r. Program został zatwierdzony po bilateralnych konsultacjach decyzją Komisji Europejskiej 18 października 2000 r. Oficjalny dokument potwierdzający przekazanie Polsce zarządzaniem programem SAPARD został opublikowany w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich z dnia 2 lipca 2002 r. [Decyzja WE 2002/593/EC] i wtedy też zgodnie z decyzją Komisji Europejskiej zostały zatwierdzone do wdrażania działania objęte akredytacją. Wnioski należało składać w oddziałach regionalnych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, która została jednostką zarządzającą programu SAPARD [Rozporządzenie RM z 14.05.2002 r.]. Terminy składania wniosków w ramach poszczególnych działań były następujące:

Działanie 1. Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych:

- I tura – od 17 lipca do 16 października 2002 r.,
- II tura – od 6 stycznia do 7 lutego 2003 r.,
- III tura – od 26 maja do 27 czerwca 2003 r.,
- IV tura – od 30 lipca do 29 września 2003 r.,
- V tura – od 29 października do 1 grudnia 2003 r.,
- VI tura – od 2 grudnia 2003 r. do 2 stycznia 2004 r.,
- VII tura – od 5 stycznia do 5 lutego 2004 r.

Działanie 2. Inwestycje w gospodarstwach rolnych: od 17 lipca 2002 r. do 20 lutego 2004 r.

Działanie 3. Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich:

- I tura – od 17 lipca do 16 września 2002 r.,
- II tura – od 30 lipca do 15 września 2003 r.

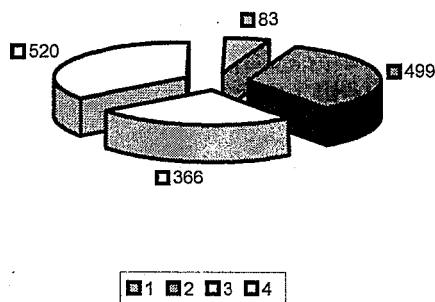
Działanie 4. Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich:

- I tura – od 3 grudnia do 22 grudnia 2003 r.,
- II tura – od 23 grudnia 2003 r. do 12 stycznia 2004 r. (w schematach 4.1 i 4.2 została przedłużona do 26 stycznia 2004 r.).

## Wnioski złożone w ramach programu SAPARD

Liczbę wniosków złożonych w poszczególnych oddziałach przedstawia tabela 1. Dane w niej zawarte dotyczą okresu od momentu uruchomienia programu SAPARD do dnia 30.06.2004 r.

Z tabeli 1 wynika, iż łącznie w badanym okresie zostało złożonych 31 097 wniosków, w tym: w Działaniu 1 – 1778, w Działaniu 2 – 15 586, w Działaniu 3 – 6230, w Działaniu 4 – 7503. Najwięcej wniosków złożono w województwie mazowieckim – łącznie 5138 w czterech działaniach (16,52% ogółu). Najmniej wniosków złożono w województwie opolskim – 654, co stanowiło 2,1% w skali całego kraju. W województwie podlaskim w badanym okresie złożono 1468 wniosków (4,72%) (rys. 1).



**Rysunek 1**

Liczba złożonych wniosków w województwie podlaskim w poszczególnych działaniach  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Z rysunku 1 wynika, iż największa liczba wniosków została złożona w ramach działania 4 (520), co może napawać optymizmem, gdyż działanie to wydatnie przyczynia się do rozwoju małej przedsiębiorczości, która stanowi o sile całej gospodarki.

## Wnioski zarejestrowane w ramach programu SAPARD

Wnioski złożone w oddziałach ARiMR przed zarejestrowaniem przechodzą wstępną weryfikację. Na tym etapie są sprawdzane kompletność wniosku i uprawnienia beneficjenta do ubiegania się o pomoc. Tabela 2 przedstawia liczbę wniosków zarejestrowanych w poszczególnych oddziałach ARiMR.

Tabela 1

Liczba złożonych wniosków o pomoc finansową z programu SAPARD w oddziałach ARiMR

| Działanie/schemat/komponent                                                                        | Dolnośląski | Kujawsko-Pomorski | Lubelski | Lubuski | Łódzki | Małopolski | Mazowiecki | Opolski | Podkarpacki | Podlaski | Pomorski | Śląski | Świętokrzyski | Warmińsko-Mazurski | Wielkopolski | Zachodniopomorski | RAZEM KRAJ    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|----------|---------|--------|------------|------------|---------|-------------|----------|----------|--------|---------------|--------------------|--------------|-------------------|---------------|
| 1                                                                                                  | 2           | 3                 | 4        | 5       | 6      | 7          | 8          | 9       | 10          | 11       | 12       | 13     | 14            | 15                 | 16           | 17                | 18            |
| Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych                                      | 77          | 110               | 100      | 66      | 141    | 116        | 216        | 44      | 65          | 83       | 132      | 132    | 45            | 101                | 278          | 72                | <b>1 778</b>  |
| 1.1. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu artykułów pochodzenia zwierzęcego | 63          | 81                | 64       | 62      | 113    | 91         | 159        | 39      | 48          | 73       | 116      | 114    | 30            | 90                 | 230          | 56                | <b>1 429</b>  |
| 1.1a Sektor mleczarski                                                                             | 16          | 33                | 29       | 14      | 33     | 18         | 61         | 14      | 10          | 30       | 10       | 18     | 9             | 35                 | 48           | 7                 | <b>385</b>    |
| 1.1b Sektor mięsny                                                                                 | 42          | 43                | 35       | 48      | 79     | 70         | 95         | 25      | 36          | 39       | 62       | 90     | 19            | 49                 | 173          | 24                | <b>929</b>    |
| 1.1c Sektor rybny                                                                                  | 5           | 5                 |          |         | 1      | 3          | 3          |         | 2           | 4        | 44       | 6      | 2             | 6                  | 9            | 25                | <b>115</b>    |
| 1.2. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu owoców i warzyw                   | 14          | 29                | 36       | 4       | 28     | 25         | 57         | 5       | 17          | 10       | 16       | 18     | 15            | 11                 | 48           | 16                | <b>349</b>    |
| Inwestycje w gospodarstwach rolnych                                                                | 389         | 1234              | 1678     | 186     | 1077   | 1028       | 3718       | 276     | 272         | 499      | 765      | 276    | 1495          | 433                | 1997         | 263               | <b>15 586</b> |
| 2.1. Restrukturyzacja produkcji mleka                                                              | 12          | 113               | 76       | 9       | 121    | 7          | 193        | 31      | 27          | 306      | 23       | 19     | 38            | 48                 | 145          | 10                | <b>1 178</b>  |
| 2.2. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych                   | 22          | 183               | 45       | 20      | 61     | 36         | 58         | 34      | 28          | 39       | 62       | 59     | 28            | 50                 | 294          | 30                | <b>1 049</b>  |
| 2.2.1. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji bydła mięsnego                    | 2           | 3                 | 2        | 7       | 3      | 3          | 1          |         | 1           | 10       | 3        | 1      | 7             | 1                  | 4            | 20                | <b>68</b>     |
| 2.2.2. Odbudowa produkcji owczarskiej                                                              |             | 1                 | 5        | 1       | 4      | 6          | 6          | 1       | 3           | 1        | 5        | 3      | 3             |                    | 4            | 1                 | <b>44</b>     |
| 2.2.3. Modernizacja produkcji trzody chlewnej lub drobiu                                           | 20          | 179               | 38       | 12      | 54     | 27         | 51         | 33      | 24          | 28       | 54       | 55     | 18            | 49                 | 286          | 9                 | <b>937</b>    |

|                                                                    |              |              |              |            |              |              |              |            |              |              |              |              |              |              |              |            |               |
|--------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| 2.3. Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych       | 355          | 938          | 1557         | 157        | 895          | 985          | 3467         | 211        | 217          | 154          | 680          | 198          | 1429         | 335          | 1558         | 223        | <b>13 359</b> |
| Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich                 | 324          | 376          | 465          | 182        | 400          | 557          | 650          | 143        | 518          | 366          | 337          | 384          | 360          | 260          | 699          | 209        | <b>6 230</b>  |
| 3.1. Zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnieniem | 74           | 67           | 91           | 54         | 80           | 82           | 164          | 34         | 47           | 83           | 87           | 52           | 87           | 101          | 110          | 69         | <b>1 282</b>  |
| 3.2. Odprowadzenie i oczyszczanie ścieków komunalnych              | 101          | 126          | 106          | 55         | 70           | 195          | 125          | 54         | 188          | 67           | 128          | 143          | 81           | 87           | 269          | 74         | <b>1 869</b>  |
| 3.3. Gospodarka odpadami stałymi                                   | 3            | 5            | 3            | 1          | 1            | 3            | 2            | 1          | 5            | 3            | 3            | 2            | 1            | 3            | 9            |            | <b>45</b>     |
| 3.4. Drogi gminne i powiatowe na obszarach wiejskich               | 142          | 178          | 262          | 67         | 248          | 267          | 359          | 52         | 277          | 203          | 118          | 185          | 191          | 69           | 309          | 62         | <b>2 989</b>  |
| 3.5. Zaopatrzenie w energię                                        | 4            |              | 3            | 5          | 1            | 10           |              | 2          | 1            | 10           | 1            | 2            |              |              | 2            | 4          | <b>45</b>     |
| Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich      | 463          | 328          | 475          | 235        | 440          | 785          | 554          | 191        | 676          | 520          | 513          | 473          | 350          | 485          | 726          | 289        | <b>7 503</b>  |
| 4.1. Tworzenie źródeł dodatkowego dochodu na obszarach wiejskich   | 169          | 98           | 184          | 84         | 126          | 217          | 169          | 62         | 252          | 347          | 207          | 122          | 129          | 233          | 182          | 112        | <b>2 693</b>  |
| 4.2. Tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich                 | 259          | 187          | 237          | 129        | 278          | 437          | 368          | 108        | 359          | 140          | 257          | 316          | 190          | 222          | 499          | 146        | <b>4 132</b>  |
| 4.3 Publiczna infrastruktura turystyczna na obszarach wiejskich    | 35           | 43           | 54           | 22         | 36           | 131          | 17           | 21         | 65           | 33           | 49           | 35           | 31           | 30           | 45           | 31         | <b>678</b>    |
| <b>SUMA</b>                                                        | <b>1 253</b> | <b>2 048</b> | <b>2 718</b> | <b>669</b> | <b>2 058</b> | <b>2 486</b> | <b>5 138</b> | <b>654</b> | <b>1 531</b> | <b>1 468</b> | <b>1 747</b> | <b>1 265</b> | <b>2 250</b> | <b>1 279</b> | <b>3 700</b> | <b>833</b> | <b>31 097</b> |

Źródło: [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl), dane z dnia 10.11.2004 r.

Tabela 2

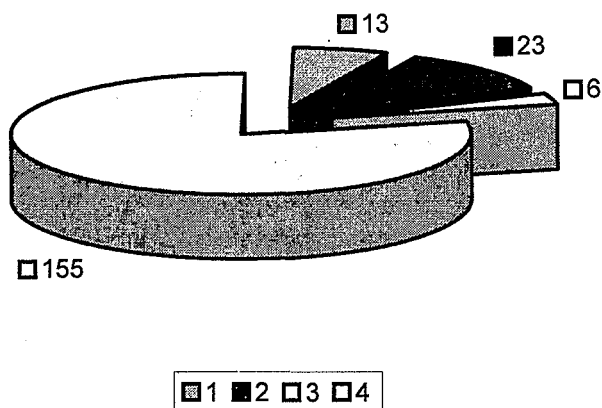
Liczba zarejestrowanych wniosków o pomoc finansową z programu SAPARD w oddziałach AR i MR

| Działanie/schemat/komponent                                                                        | Dolnośląski | Kujawsko-Pomorski | Lubelski | Lubuski | Łódzki | Małopolski | Mazowiecki | Opolski | Podkarpacki | Podlaski | Pomorski | Śląski | Świętokrzyski | Warmińsko-Mazurski | Wielkopolski | Zachodniopomorski | RAZEM KRAJ |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|----------|---------|--------|------------|------------|---------|-------------|----------|----------|--------|---------------|--------------------|--------------|-------------------|------------|
| 1                                                                                                  | 2           | 3                 | 4        | 5       | 6      | 7          | 8          | 9       | 10          | 11       | 12       | 13     | 14            | 15                 | 16           | 17                | 18         |
| Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych                                      | 50          | 99                | 88       | 47      | 116    | 103        | 172        | 38      | 61          | 70       | 110      | 121    | 43            | 90                 | 249          | 57                | 1 514      |
| 1.1. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu artykułów pochodzenia zwierzęcego | 41          | 73                | 59       | 45      | 97     | 82         | 131        | 33      | 45          | 62       | 97       | 104    | 29            | 79                 | 208          | 46                | 1 231      |
| 1.1.a Sektor mleczarski                                                                            | 10          | 30                | 27       | 13      | 28     | 17         | 53         | 13      | 10          | 30       | 10       | 18     | 9             | 34                 | 46           | 6                 | 354        |
| 1.1.b Sektor mięsny                                                                                | 28          | 38                | 32       | 32      | 68     | 63         | 75         | 20      | 33          | 28       | 50       | 82     | 19            | 40                 | 153          | 19                | 780        |
| 1.1.c Sektor rybny                                                                                 | 3           | 5                 |          |         | 1      | 2          | 3          |         | 2           | 4        | 37       | 4      | 1             | 5                  | 9            | 21                | 97         |
| 1.2. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu owoców i warzyw                   | 9           | 26                | 29       | 2       | 19     | 21         | 41         | 5       | 16          | 8        | 13       | 17     | 14            | 11                 | 41           | 11                | 283        |
| Inwestycje w gospodarstwach rolnych                                                                | 308         | 1 189             | 1 579    | 164     | 983    | 985        | 3 473      | 239     | 259         | 476      | 700      | 261    | 1431          | 401                | 1 890        | 207               | 14 545     |
| 2.1. Restrukturyzacja produkcji mleka                                                              | 10          | 108               | 72       | 9       | 109    | 6          | 176        | 31      | 26          | 288      | 19       | 17     | 38            | 44                 | 138          | 9                 | 1 100      |
| 2.2. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych                   | 16          | 172               | 39       | 15      | 52     | 34         | 49         | 29      | 24          | 36       | 59       | 55     | 27            | 45                 | 277          | 17                | 946        |
| 2.2.1. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji bydła mięsnego                    | 1           | 2                 | 1        | 7       | 2      | 3          | 1          |         |             | 10       | 2        |        | 7             | 1                  | 4            | 11                | 52         |
| 2.2.2. Odbudowa produkcji owczarskiej                                                              |             | 1                 | 4        |         | 4      | 6          | 1          |         | 3           | 1        | 5        | 3      | 3             |                    | 4            |                   | 35         |
| 2.2.3. Modernizacja produkcji trzody chlewnej i drobiu                                             | 15          | 169               | 34       | 8       | 46     | 25         | 47         | 29      | 21          | 25       | 52       | 52     | 17            | 44                 | 269          | 6                 | 859        |
| 2.3. Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych                                       | 282         | 909               | 1468     | 140     | 822    | 945        | 3248       | 179     | 209         | 152      | 622      | 189    | 1366          | 312                | 1 475        | 181               | 12 499     |
| Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich                                                 | 276         | 366               | 447      | 174     | 379    | 516        | 601        | 135     | 510         | 360      | 327      | 379    | 348           | 251                | 678          | 179               | 5 926      |
| 3.1. Zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnieniem                                 | 67          | 63                | 88       | 53      | 75     | 76         | 153        | 32      | 46          | 82       | 86       | 51     | 85            | 100                | 107          | 60                | 1 224      |

|                                                                  |            |              |              |            |              |              |              |            |              |              |              |              |              |              |              |            |               |
|------------------------------------------------------------------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| 3.2. Odprowadzenie i oczyszczanie ścieków komunalnych            | 91         | 124          | 102          | 51         | 66           | 183          | 114          | 52         | 184          | 67           | 126          | 142          | 77           | 83           | 262          | 68         | 1 792         |
| 3.3. Gospodarka odpadami stałymi                                 | 3          | 4            | 2            | 1          |              | 3            | 2            | 1          | 5            | 3            | 2            | 2            | 1            | 2            | 8            |            | 39            |
| 3.4. Drogi gminne i powiatowe na obszarach wiejskich             | 111        | 175          | 253          | 64         | 237          | 244          | 332          | 48         | 274          | 198          | 112          | 182          | 185          | 66           | 300          | 48         | 2 829         |
| 3.5. Zaopatrzenie w energię                                      | 4          |              | 2            | 5          | 1            | 10           |              | 2          | 1            | 10           | 1            | 2            |              |              | 1            | 3          | 42            |
| Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich    | 246        | 243          | 365          | 146        | 334          | 691          | 359          | 158        | 594          | 365          | 357          | 405          | 291          | 366          | 636          | 189        | 5 745         |
| 4.1. Tworzenie źródeł dodatkowego dochodu na obszarach wiejskich | 92         | 78           | 146          | 56         | 98           | 196          | 100          | 52         | 235          | 242          | 152          | 93           | 103          | 182          | 162          | 70         | 2 057         |
| 4.2. Tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich               | 132        | 132          | 168          | 69         | 200          | 376          | 247          | 87         | 301          | 99           | 160          | 277          | 158          | 162          | 438          | 95         | 3 101         |
| 4.3. Publiczna infrastruktura turystyczna na obszarach wiejskich | 22         | 33           | 51           | 21         | 36           | 119          | 12           | 19         | 58           | 24           | 45           | 35           | 30           | 22           | 36           | 24         | 587           |
| <b>SUMA</b>                                                      | <b>880</b> | <b>1 897</b> | <b>2 479</b> | <b>531</b> | <b>1 812</b> | <b>2 295</b> | <b>4 605</b> | <b>570</b> | <b>1 424</b> | <b>1 271</b> | <b>1 494</b> | <b>1 166</b> | <b>2 113</b> | <b>1 108</b> | <b>3 453</b> | <b>632</b> | <b>27 730</b> |

Źródło: [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl), dane z dnia 10.11.2004 r.

Z tabeli 2 wynika, iż w skali całego kraju zarejestrowano 27 730 wniosków, co stanowiło 89,17% wniosków złożonych. Oznacza to, iż 3367 wniosków zostało odrzuconych na wstępnym etapie weryfikacji. W województwie mazowieckim numer rejestrowy nadano 4605 wnioskom. Stwierdzić więc można, iż do dalszej oceny przekazano 89,63% złożonych wniosków. W województwie opolskim, do dalszej oceny przekazano 87,16% wniosków złożonych. W województwie podlaskim odrzucono 197 wniosków. Do dalszego rozpatrzenia zakwalifikowano 1271 wniosków, co stanowiło 86,58% ogółu złożonych w tym województwie wniosków. Można zatem stwierdzić, iż województwo podlaskie znacząco nie odbiega od średniej krajowej wyznaczonej przez procentowy udział wniosków zakwalifikowanych do dalszego rozpatrzenia w ogólnej liczbie złożonych wniosków (rys. 2).



**Rysunek 2**

Liczba wniosków odrzuconych w poszczególnych działaniach w województwie podlaskim  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych empirycznych.

Z rysunku 2 wynika, iż największa liczba wniosków została odrzucona w Działaniu 4 (155), co stanowiło aż 29,8% złożonych wniosków w tym działaniu. Najmniej wniosków odrzucono w Działaniu 3, (tylko 6) co stanowiło 1,63% ogólnej liczby złożonych wniosków.

## Wnioski z pozytywną oceną końcową

Wnioski, które zostały zarejestrowane w systemie komputerowym, podlegają kompleksowej ocenie. Są sprawdzane ich poprawność pod względem finansowym, zgodność z celami programu, a także korzyści, jakie wygeneruje projekt po zainwestowaniu określonego kapitału. Następnie wnioskowi nadawana jest gradacja. Odgórnie jest określona minimalna liczba punktów, jaką musi otrzymać projekt, aby jego realizacja była zasadna.

Tabela 3

Liczba pozytywnie rozpatrzonych wniosków o pomoc finansową z programu SAPARD w oddziałach ARiMR

| Działanie/schemat/komponent                                                                      | Dolnośląski | Kujawsko-Pomorski | Lubelski | Lubuski | Łódzki | Małopolski | Mazowiecki | Opolski | Podkarpacki | Podlaski | Pomorski | Śląski | Świętokrzyski | Warmińsko-Mazurski | Wielkopolski | Zachodniopomorski | RAZEM KRAJ |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|----------|---------|--------|------------|------------|---------|-------------|----------|----------|--------|---------------|--------------------|--------------|-------------------|------------|
| 1                                                                                                | 2           | 3                 | 4        | 5       | 6      | 7          | 8          | 9       | 10          | 11       | 12       | 13     | 14            | 15                 | 16           | 17                | 18         |
| Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych                                    | 48          | 93                | 81       | 41      | 100    | 92         | 147        | 32      | 54          | 65       | 91       | 111    | 42            | 80                 | 228          | 48                | 1 353      |
| 1.1. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa poprawa marketingu artykułów pochodzenie zwierzęcego | 40          | 72                | 58       | 39      | 84     | 76         | 112        | 27      | 39          | 58       | 81       | 97     | 29            | 70                 | 191          | 39                | 1 112      |
| 1.1a. Sektor mleczarski                                                                          | 9           | 30                | 27       | 11      | 24     | 17         | 45         | 11      | 9           | 29       | 8        | 17     | 9             | 31                 | 43           | 5                 | 325        |
| 1.1b. Sektor mięsny                                                                              | 28          | 37                | 31       | 28      | 59     | 57         | 64         | 16      | 29          | 25       | 43       | 77     | 19            | 34                 | 139          | 13                | 699        |
| 1.1c. Sektor rybny                                                                               | 3           | 5                 |          |         | 1      | 2          | 3          |         | 1           | 4        | 30       | 3      | 1             | 5                  | 9            | 21                | 88         |
| 1.2. Wsparcie restrukturyzacji przetwórstwa i poprawa marketingu owoców i warzyw                 | 8           | 21                | 23       | 2       | 16     | 16         | 35         | 5       | 15          | 7        | 10       | 14     | 13            | 10                 | 37           | 9                 | 241        |
| Inwestycje w gospodarstwach rolnych                                                              | 281         | 1 150             | 1 514    | 142     | 922    | 770        | 3 030      | 211     | 232         | 449      | 677      | 231    | 1 320         | 377                | 1 754        | 164               | 13 224     |
| 2.1. Restrukturyzacja produkcji mleka                                                            |             | 105               | 71       | 9       | 103    | 4          | 169        | 28      | 25          | 273      | 17       | 16     | 32            | 36                 | 130          | 9                 | 1 036      |
| 2.2. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych                 | 15          | 166               | 39       | 12      | 48     | 28         | 45         | 24      | 22          | 35       | 55       | 48     | 22            | 38                 | 252          | 15                | 864        |
| 2.2.1. Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji bydła mięsnego                  |             | 2                 | 1        | 6       | 1      | 2          | 1          |         |             | 10       | 2        |        | 5             | 1                  | 4            | 9                 | 44         |
| 2.2.2. Odbudowa produkcji owczarskiej                                                            |             | 1                 | 4        |         | 4      | 5          |            |         | 2           | 1        | 5        | 1      | 2             |                    | 2            |                   | 27         |
| 2.2.3. Modernizacja produkcji trzody chlewnej i drobiu                                           | 15          | 163               | 34       | 6       | 43     | 21         | 44         | 24      | 20          | 24       | 48       | 47     | 15            | 37                 | 246          | 6                 | 793        |
| 2.3. Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych                                     | 257         | 879               | 1 404    | 121     | 771    | 738        | 2 816      | 159     | 185         | 141      | 605      | 167    | 1 266         | 303                | 1 372        | 140               | 11 324     |
| Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich                                               | 226         | 351               | 435      | 167     | 354    | 492        | 557        | 123     | 499         | 352      | 287      | 368    | 340           | 220                | 662          | 152               | 5 585      |

cd. tabeli 3

| 1                                                                  | 2          | 3            | 4            | 5          | 6            | 7            | 8            | 9          | 10           | 11           | 12           | 13         | 14           | 15         | 16           | 17         | 18            |
|--------------------------------------------------------------------|------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|---------------|
| 3.1. Zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnieniem | 63         | 58           | 86           | 50         | 65           | 73           | 145          | 29         | 46           | 79           | 72           | 48         | 84           | 90         | 104          | 48         | <b>1 140</b>  |
| 3.2. Odprowadzenie i oczyszczanie ścieków komunalnych              | 78         | 118          | 94           | 47         | 63           | 179          | 108          | 49         | 182          | 66           | 114          | 140        | 74           | 70         | 258          | 60         | <b>1 700</b>  |
| 3.3. Gospodarka odpadami stałymi                                   | 3          | 4            | 2            | 1          |              | 2            | 1            |            | 4            | 3            |              | 2          | 1            | 1          | 8            |            | <b>32</b>     |
| 3.4. Drogi gminne i powiatowe na obszarach wiejskich               | 78         | 171          | 251          | 64         | 225          | 228          | 303          | 43         | 266          | 194          | 100          | 176        | 181          | 59         | 291          | 41         | <b>2 671</b>  |
| 3.5. Zaopatrzenie w energię                                        | 4          |              | 2            | 5          | 1            | 10           |              | 2          | 1            | 10           | 1            | 2          |              |            | 1            | 3          | <b>42</b>     |
| Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich      | 155        | 218          | 339          | 101        | 237          | 408          | 117          | 127        | 443          | 165          | 242          | 242        | 217          | 271        | 290          | 164        | <b>3 736</b>  |
| 4.1. Tworzenie źródeł dodatkowego dochodu na obszarach wiejskich   | 52         | 74           | 143          | 50         | 90           | 163          | 69           | 47         | 221          | 108          | 145          | 89         | 67           | 158        | 149          | 57         | <b>1 682</b>  |
| 4.2. Tworzenie miejsc pracy na obszarach wiejskich                 | 84         | 112          | 149          | 30         | 111          | 132          | 37           | 63         | 165          | 34           | 56           | 119        | 122          | 93         | 110          | 84         | <b>1 501</b>  |
| 4.3. Publiczna infrastruktura turystyczna na obszarach wiejskich   | 19         | 32           | 47           | 21         | 36           | 113          | 11           | 17         | 57           | 23           | 41           | 34         | 28           | 20         | 31           | 23         | <b>553</b>    |
| <b>SUMA</b>                                                        | <b>710</b> | <b>1 812</b> | <b>2 369</b> | <b>451</b> | <b>1 613</b> | <b>1 762</b> | <b>3 851</b> | <b>493</b> | <b>1 228</b> | <b>1 031</b> | <b>1 297</b> | <b>952</b> | <b>1 919</b> | <b>948</b> | <b>2 934</b> | <b>528</b> | <b>23 898</b> |

Źródło: [www.arimr.gov.pl](http://www.arimr.gov.pl), dane z dnia 10.11.2004 r.

Z tabeli 3 wynika, iż pozytywnie oceniono 23 898 wniosków w skali całego kraju, co stanowiło 76,8% ogółem złożonych wniosków. W województwie mazowieckim, gdzie złożono największą liczbę wniosków, pozytywną ocenę otrzymało 74,95% z nich, a w województwie opolskim (najmniejsza liczba złożonych wniosków) pozytywnie oceniono 75,38% złożonych wniosków. W województwie podlaskim pozytywnie oceniono 1031 wniosków na 1468 złożonych, co stanowiło 70,23%. Widzimy więc, iż „poprawność” wniosków składanych w województwie podlaskim była niższa od średniej krajowej. O ile wnioski składane przez samorządy charakteryzowały się dość wysokim poziomem (96,17% złożonych wniosków otrzymało pozytywną ocenę), to jakość wniosków składanych przez małe firmy bądź osoby fizyczne mające zamiar rozpocząć taką działalność w ramach Działania 4 jest bardzo niska – z 520 złożonych wniosków tylko 165 otrzymało pozytywną ocenę.

## Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, iż skuteczność aplikowania o pomoc finansową w ramach funduszu SAPARD, rozumiana jako iloraz liczby pozytywnie ocenionych wniosków do liczby złożonych wniosków, wynosi 76,8%. Rozpatrując tak rozumianą skuteczność w aspekcie ogólnym (bez analizy poszczególnych działań), można zauważyć, iż:

- a) brak jest dodatniej korelacji pomiędzy liczbą złożonych i pozytywnie ocenionych wniosków,
- b) nie występuje również ujemna korelacja wartości badanych cech.

Z całą pewnością należy stwierdzić więc, iż skuteczność aplikowania nie zależy od liczby składanych wniosków, co zostało wykazane na przykładzie województwa mazowieckiego (5138 złożonych wniosków, skuteczność – 74,95%) i województwa opolskiego (654 złożone wnioski, skuteczność – 75,38%).

Analizując skuteczność aplikowania w poszczególnych działaniach, można stwierdzić, iż największą skutecznością w ubieganiu o fundusze z programu SAPARD charakteryzują się samorządy terytorialne. Średnia skuteczność dla całego kraju wyniosła 89,65%, przy czym w województwie podlaskim wskaźnik ten wyniósł aż 96,7%, co jest najlepszym wynikiem w skali całego kraju. Najgorszą skutecznością charakteryzują się beneficjenci Działania 4, w którym średnia dla kraju wynosi 49,79%. Na podstawie analizy skuteczności w poszczególnych działaniach można przypuszczać, iż czynnikiem decydującym o skuteczności w pozyskiwaniu środków unijnych jest uprzednio zdobyte doświadczenie, czego przykładem są samorządy terytorialne, które mogą korzystać z funduszy unijnych od 1993 r.

## Literatura

Decyzja Komisji (WE) 2002/593/EC z dnia 2 lipca 2002 r. o przekazaniu Polsce zarządzania programem SAPARD.

Rozporządzenia Rady (WE) nr 1268/99 z dnia 21 czerwca 1999 r. o wsparciu dla działań przedakcesyjnych na rzecz rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w krajach kandydujących z Europy Środkowej i Wschodniej w okresie przedakcesyjnym.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2222/2000 z dnia 7 czerwca 2000 r. ustalające szczegółowe zasady finansowe i organizacyjne programu SAPARD.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14.05.2002 r. w sprawie szczegółowego zakresu i kierunków działań oraz sposobów realizacji zadań Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w zakresie gospodarowania środkami pochodzącymi z funduszy Unii Europejskiej (DzU Nr 102, poz. 928).

## The Analysis of Effectiveness of Applying for Financial Resources from SAPARD Program in the Years 2002–2004

### Abstract

The SAPARD program (Support for Accession Measures for Agriculture and Rural Development) was created in order to conform applicant states to *acquis communautaire* in the field of agriculture and rural area development. The support of the Community with the confines of SAPARD program was realized by long-term programs prepared in accordance with guidelines and rules of operational programs used with the confines of structural politics. It's presumed that experience achieved by SAPARD's beneficent would pay dividends in case of EU structural funds using. The authors compared the usage of program SAPARD in the years 2002–2004 in some regions of the country (paying attention to Podlaskie province because of its delay in the infrastructure development and agricultural character). The research shows that the effectiveness of applying for financial resources from SAPARD program (measured by the share of positively considered applications in total amount of turned applications) was about 76.8%. Analyzing the effectiveness of applying in individual actions, it's been stated that local governments are characterized by the highest effectiveness of applying for financial resources from SAPARD program. The average effectiveness in this action on the country scale was 89.65%, when in Podlaskie province it was 96.7%, what was the best result on the country scale.

## **Problematyka zapasów według prawa bilansowego i międzynarodowych standardów rachunkowości**

### **Wprowadzenie**

Zapasy są niezagospodarowanymi dobrami rzeczowymi, utrzymywanymi przez przedsiębiorstwo celem użycia w przyszłości (dalsze przetwarzanie, proces montażu, utrzymanie wyposażenia przedsiębiorstwa, sprzedaż). Występują zwykle w formie surowców, półproduktów, części używanych w procesie produkcyjnym lub wyrobów gotowych i stanowią jedną z głównych pozycji aktywów obrotowych przedsiębiorstwa. Gospodarowanie zapasami można określić jako działalność mającą na celu utrzymanie zapasów na poziomie zapewniającym normalne funkcjonowanie przedsiębiorstwa, przy minimalizacji ich poziomu ze względu na koszty utrzymania, ograniczone przydziały materiałowe itp. Gospodarowanie zapasami można także zdefiniować jako zespół metod i środków umożliwiających optymalizację poziomu i struktury zapasów, przy utrzymaniu ciągłości zaopatrzenia procesów produkcji i obrotu towarowego. Działania te wymagają dobrego systemu ewidencji księgowej zdarzeń gospodarczych dotyczących zapasów (gospodarki magazynowej), co ułatwia racjonalne zarządzanie przedsiębiorstwem.

Celem opracowania jest przedstawienie rozwiązań ewidencyjnych, w tym zwłaszcza wyceny zapasów według przepisów ustawy o rachunkowości, wraz z określeniem konsekwencji ekonomicznych dla jednostki prowadzącej działalność, w tym także gospodarstw rolniczych. Scharakteryzowano ponadto najważniejsze zmiany dotyczące zapasów w ostatniej nowelizacji ustawy o rachunkowości, jak również przedstawiono rozwiązania w tym zakresie według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSR-2 „Zapasy” oraz MSR-41 „Rolnictwo”.

Do realizacji celów badawczych w opracowaniu przyjęto klasyfikację zapasów według ujęcia w bilansie majątkowym zawartym w ustawie o rachunkowości [2002], z podziałem na materiały, półprodukty i produkty w toku, pro-

dukty gotowe i towary. Materiały stanowią nabyte od obcych kontrahentów i ewentualnie wyprodukowane przez własne komórki pomocnicze: surowce i inne materiały podstawowe, paliwa, materiały pomocnicze, opakowania, części zapasowe maszyn i urządzeń, które są przeznaczone do zużycia na potrzeby wszystkich rodzajów własnej działalności produkcyjnej. W skład materiałów wchodzi również odpadki, produkty uboczne i odzyski, powstałe w toku produkcji lub innej działalności. W pozycji tej ujmuje się również wartość:

- materiałów odpisanych uprzednio w koszty bezpośrednio po zakupie, a niezaużytych do końca roku obrotowego (na podstawie ich inwentaryzacji),
- materiałów w drodze, tj. tych, które jeszcze nie znajdują się fizycznie w posiadaniu jednostki gospodarczej, ale stanowią już jej własność,
- inwentarza żywego, np. zakupionego do uboju.

Półprodukty i produkty w toku obejmują równowartość kosztów poniesionych na wytworzenie produktów (wyrobów i usług), które przeszły określone fazy produkcji, ale nie zostały zakończone – są w toku realizacji. Produkcja w toku może występować w zakresie produkcji podstawowej i pomocniczej, obejmujących zarówno wytworzenie wyrobów, jak i świadczenie usług. W pozycji tej wykazuje się również wartość półproduktów, tj. tych produktów, które przeszły określone, zamknięte fazy produkcji, przeznaczone są do dalszego przerobu lub montażu i podlegają ewidencji ilościowo-wartościowej. Produkty gotowe obejmują wyroby gotowe, tj. takie produkty, które przeznaczone są do sprzedaży, nie podlegają dalszemu przerobowi w jednostce, w której zostały wytworzone oraz odpowiadają określonym normom lub warunkom umownym, a także roboty i usługi zakończone, lecz jeszcze niesprzedane do końca okresu sprawozdawczego. Do produktów gotowych nie zalicza się:

- odpadów produkcyjnych – traktowanych jako zwrot materiałów zmniejszających koszt ich zużycia,
- materiałów wytworzonych na własne potrzeby – kwalifikowanych do materiałów,
- środków trwałych wytworzonych na własne potrzeby – ujmowanych w ramach majątku trwałego,
- towarów własnej produkcji, tj. wyrobów przekazanych własnym placówkom sprzedaży detalicznej oraz posiłków i wyrobów garmazeryjnych sprzedawanych w stołówkach i bufetach – ich wartość ujmuje się łącznie z towarami nabytymi.

Towary stanowią rzeczowe składniki majątkowe nabyte od obcych kontrahentów, z przeznaczeniem do dalszej odsprzedaży, bez poddawania ich procesowi produkcji. Towarami są również artykuły spożywcze przeznaczone do przetworzenia na posiłki w stołówkach i bufetach. W pozycji tej ujmuje się także wartość towarów w drodze, tj. tych, które jeszcze nie znajdują się fizycznie w posiadaniu jednostki, ale stanowią już jej własność.

## Zapasy w przepisach ustawy o rachunkowości

Według ustawy o rachunkowości, przez rzeczowe aktywa obrotowe rozumie się materiały nabyte w celu zużycia na własne potrzeby, wytworzone lub przetworzone przez jednostkę produkty gotowe (wyroby i usługi) zdadne do sprzedaży lub w toku produkcji, półprodukty oraz towary nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym. Rzeczowe składniki aktywów obrotowych wyceniane są nie rzadziej niż na dzień bilansowy (na ogół 31.12 bieżącego roku) według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy. Cena nabycia to cena zakupu składnika aktywów, obejmująca kwotę należną sprzedającemu, bez podlegających odliczeniu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, a w przypadku importu powiększona o obciążenia o charakterze publicznoprawnym oraz o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzenia do obrotu, a obniżona o rabaty, upusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny nabycia składnika aktywów, a w szczególności przyjętego nieodpłatnie, w tym w drodze darowizny, to jego wyceny dokonuje się według ceny sprzedaży takiego samego lub podobnego przedmiotu.

Według znowelizowanej ustawy o rachunkowości, koszty związane z zapasami są definiowane w sposób bardzo zbliżony jak w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości MSR-2 „Zapasy”<sup>1</sup>. Koszt wytworzenia produktu obejmuje koszty pozostające w bezpośrednim związku z danym produktem oraz uzasadnioną część kosztów pośrednio związanych z wytworzeniem tego produktu. Koszty bezpośrednie obejmują wartość zużytych materiałów bezpośrednich, koszty pozyskania i przetworzenia związane bezpośrednio z produkcją i inne koszty poniesione w związku z doprowadzeniem produktu do postaci i miejsca, w jakich produkt się znajduje w dniu wyceny. Do uzasadnionej, odpowiedniej do okresu wytwarzania produktu części kosztów pośrednich zalicza się zmienne pośrednie koszty produkcji oraz tę część stałych, pośrednich kosztów produkcji, które odpowiadają poziomowi tych kosztów przy normalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych. Za poziom ten uznaje się przeciętną,

---

<sup>1</sup>Art. 10 ust. 3 ustawy o rachunkowości określa, że w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasadę (politykę) rachunkowości, jednostka może stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez uprawniony w myśl ustawy Komitet Standardów Rachunkowości. W przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego może stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

zgodną z oczekiwaniami w typowych warunkach, wielkość produkcji za daną liczbę okresów lub sezonów, przy uwzględnieniu planowych remontów. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie kosztu wytworzenia produktu, to jego wyceny dokonuje się według ceny sprzedaży netto takiego samego lub podobnego produktu, pomniejszonej o przeciętnie osiągany przy sprzedaży produktów zysk brutto ze sprzedaży, a w przypadku produktu w toku – także z uwzględnieniem stopnia jego przetworzenia. Do kosztów wytworzenia produktu nie zalicza się natomiast kosztów:

- będących konsekwencją niewykorzystanych zdolności produkcyjnych i strat produkcyjnych,
- ogólnego zarządu, które nie są związane z doprowadzaniem produktu do postaci i miejsca, w jakich produkt się znajduje na dzień wyceny,
- magazynowania wyrobów gotowych i półproduktów, chyba że poniesienie tych kosztów jest niezbędne w procesie produkcji,
- kosztów sprzedaży produktów.

Koszty te wpływają na wynik finansowy okresu sprawozdawczego, w którym zostały poniesione. W przypadkach uzasadnionych niezbędnym, długotrwałym przygotowaniem towaru lub produktu do sprzedaży bądź długim okresem wytwarzania produktu cenę nabycia lub koszt wytworzenia można zwiększyć o koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu finansowania zapasu towarów lub produktów w okresie ich przygotowania do sprzedaży bądź wytworzenia i związanych z nimi różnic kursowych, pomniejszone o przychody z tego tytułu.

Za cenę (wartość) sprzedaży netto składnika aktywów przyjmuje się możliwą do uzyskania na dzień bilansowy cenę jego sprzedaży, bez podatku od towarów i usług i podatku akcyzowego, pomniejszoną o rabaty, upusty i inne podobne zmniejszenia oraz koszty związane z przystosowaniem składnika aktywów do sprzedaży i dokonaniem tej sprzedaży, a powiększoną o należną dotację przedmiotową. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny sprzedaży netto danego składnika aktywów, to należy w inny sposób określić jego wartość godziwą<sup>2</sup> na dzień bilansowy.

Kierownik jednostki, uwzględniając rodzaj i wartość poszczególnych grup rzeczowych składników aktywów obrotowych posiadanych przez jednostkę, podejmuje decyzję o stosowaniu jednej z następujących metod prowadzenia kont ksiąg pomocniczych dla tych grup składników:

---

<sup>2</sup>Za wartość godziwą przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej między zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami.

- ewidencję ilościowo-wartościową, w której dla każdego składnika ujmuje się obroty i stany w jednostkach naturalnych i pieniężnych,
- ewidencję ilościową obrotów i stanów, prowadzoną dla poszczególnych składników lub ich jednorodnych grup wyłącznie w jednostkach naturalnych. Wartość stanu wycenia się przynajmniej na koniec okresu sprawozdawczego, za który następują rozliczenia z budżetem z tytułu podatku dochodowego, dokonane na podstawie danych rzeczywistych,
- ewidencję wartościową obrotów i stanów towarów oraz opakowań, prowadzoną dla punktów obrotu detalicznego lub miejsc składowania, której przedmiotem zapisów są tylko przychody, rozchody i stany całego zapasu,
- odpisywania w koszty wartości materiałów i towarów na dzień ich zakupu lub produktów gotowych w momencie ich wytworzenia, połączone z ustalaniem stanu tych składników aktywów i jego wyceny oraz korekty kosztów o wartość tego stanu, nie później niż na dzień bilansowy.

Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów (np. zapasy) nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego, doprowadzającego wartość składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalonej w inny sposób wartości godziwej.

Jednostki mogą wyceniać:

- materiały i towary – w cenach zakupu,
- produkty w toku produkcji – w wysokości bezpośrednich kosztów wytworzenia lub tylko materiałów bezpośrednich bądź nie wyceniać ich w ogóle, jeżeli nie zniekształca to stanu aktywów oraz wyniku finansowego jednostki. Zasady te nie mogą być stosowane do produkcji o przewidywanym czasie wykonania dłuższym niż 3 miesiące, przeznaczonej do sprzedaży lub na rzecz środków trwałych w budowie jednostki. Nie dotyczy to jednak produkcji rolnej.

Na poziom wartości stanu zapasów (materiałów, towarów, produktów) w bilansie ma wpływ wybór określonej metody ich wyceny, przepisy bowiem dopuszczają stosowanie następujących metod:

- metoda wyceny przeciętnej (średnioważonej) z uwzględnieniem cen zapasów początkowych, tzn. w bilansie wystąpią zapasy po cenie (koszcie) przeciętnej (średnioważonej),
- metoda „pierwsze weszło – pierwsze wyszło”, tzn. w bilansie wystąpią zapasy po cenie (koszcie) ostatniej,
- metoda „ostatnie weszło – pierwsze wyszło”, tzn. w bilansie wystąpią zapasy po cenie (koszcie) najwcześniejszej,

- metoda szczegółowej identyfikacji rzeczywistych cen (kosztów) tych składników majątkowych, które dotyczą ściśle określonych przedsięwzięć, niezależnie od daty ich zakupu lub wytworzenia.

Składniki rzeczowych aktywów obrotowych mogą być na dzień nabycia lub wytworzenia ujmowane w księgach rachunkowych w cenach przyjętych do ewidencji, z uwzględnieniem różnic między tymi cenami a rzeczywistymi cenami ich nabycia albo zakupu, albo kosztami wytworzenia. Na dzień bilansowy wartość składników rzeczowych aktywów obrotowych, wyrażoną w cenach ewidencyjnych, doprowadza się do poziomu określonego w ustawie o rachunkowości w art. 28 ust. 1 pkt 6 lub w art. 34 ust. 1. Nie dotyczy to produktów gotowych, produktów w toku i półproduktów, jeżeli do ich ewidencji stosuje się koszty planowane, w tym normatywne, różnice zaś między planowanymi a rzeczywistymi kosztami wytworzenia są nieznaczące. Stosowane do wyceny na dzień bilansowy ceny nabycia albo zakupu, albo planowane koszty wytworzenia nie mogą być wyższe od cen sprzedaży netto tych składników.

Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych składników aktywów obrotowych dokonane w związku z utratą ich wartości oraz wynikające z wyceny według cen sprzedaży netto zamiast według cen nabycia albo zakupu, albo kosztów wytworzenia – zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów wytworzenia sprzedanych produktów lub kosztów sprzedaży.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości wprowadziła wiele zmian o charakterze formalnym i merytorycznym w zakresie ustalenia wartości bilansowej rzeczowych składników aktywów obrotowych, co może mieć wpływ na obliczanie wskaźników dotyczących tego obszaru majątku. Utrzymano jednak generalną zasadę wyceny tego typu aktywów, że jest ona dokonywana według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy [Ustawa o rachunkowości 2002, art. 28 ust. 1, pkt 6].

Nowy zapis w art. 17 ust. 2 ustawy o rachunkowości wprowadza zmianę w zakresie wyceny zapasów rzeczowych składników aktywów obrotowych posiadanych przez jednostkę, gdy wybiera ona tylko ewidencję ilościową obrotów i sald, prowadzoną dla poszczególnych składników lub ich jednorodnych grup wyłącznie w jednostkach naturalnych. Obecny zapis oznacza w praktyce obowiązek dokonania wyceny przynajmniej na koniec okresu sprawozdawczego, za który następują rozliczenia z budżetem z tytułu podatku dochodowego na podstawie danych rzeczywistych. Powiązano więc konieczność wyceny tego rodzaju aktywów z ustawą o podatku dochodowym [2000]. Jeżeli jednostka wybierze ewidencję zapasów w formie „odpisywania w koszty wartości materiałów i towarów na dzień ich zakupu lub produktów gotowych w momencie ich wytworzenia”, to ustala stan tych składników aktywów i dokonuje wyceny oraz korekty kosztów o wartość tego stanu, nie później niż na

dzień bilansowy. Pominięto zapis, że ustalenie stanu zapasów musi nastąpić drogą spisu z natury na koniec każdego kwartału, a przy produkcji rolnej – na dzień bilansowy. Zmiana ta umożliwia jednostkom prowadzącym ewidencję ilościową przejście na półroczną, a nawet roczną inwentaryzację materiałów i towarów, których wartość jest odpisywana w koszty na dzień zakupu, a wyrobów gotowych w koszty – w momencie ich wytworzenia [Buk 2003].

Spośród wszystkich rodzajów rzeczowych składników aktywów obrotowych największe zmiany nastąpiły w zakresie wyceny produktów, a wiążą się one z innym sposobem ustalania kosztów ich wytworzenia. Produktami są wyroby gotowe wyprodukowane lub będące w trakcie wytwarzania przez podmiot gospodarczy (przedsiębiorstwo rolnicze) oraz przeznaczone na sprzedaż. W przypadku jednostki świadczącej usługi do zapasów produktów zalicza się wydatki poniesione na realizację usług, w odniesieniu do których jednostka gospodarcza nie ujęła jeszcze odnośnych przychodów. Koszty (wartość początkowa) zapasów dotyczące tych pozycji, które nie są wzajemnie wymienialne, należy ustalić z zastosowaniem metody szczegółowej ich identyfikacji. Oznacza to, że konkretny koszt (wartość początkową) należy przyporządkować do określonej pozycji zapasów. Koszt zapasów powinien obejmować wszystkie koszty związane z ich nabyciem, przetworzeniem oraz inne koszty poniesione podczas doprowadzania zapasów do ich aktualnego miejsca i stanu. Taka szczegółowa identyfikacja kosztu nie jest konieczna przy występowaniu dużej ilości pozycji zapasów wzajemnie wymienialnych.

## Wybrane rozwiązania ewidencji księgowej w rolnictwie

Prowadzenie ewidencji księgowej może mieć mniej lub bardziej rozbudowaną postać. Forma ewidencji, zakres i stopień szczegółowości zapisów uzależnione są od potrzeb i możliwości zarządzającego gospodarstwem rolniczym [Bernacki, Wasilewski 1995]. Prowadzenie księgowości w rolnictwie powinno odzwierciedlać wszystkie procesy gospodarcze, jednak ujęcie księgowe wszystkich elementów cząstkowych występujących podczas procesów produkcyjnych w rolnictwie stwarza problemy ze względu na różnorodność cykli produkcyjnych i występujący obrót wewnętrzny. Do 1956 r. w przedsiębiorstwach rolniczych prowadzono księgowość podwójną, której zadaniem było ujmowanie całego obrotu wewnętrznego i prowadzenie kalkulacji rolniczych. Ani sposób prowadzonych kalkulacji, ani rejestrowanie obrotów w praktyce nie zdały egzaminu [Manteuffel 1964], decyzje produkcyjne bowiem zapadały poza danymi z działów rachunkowości.

W celu pokonania tych problemów w 1957 r. w księgowości przedsiębiorstw rolniczych wprowadzono pewne uproszczenia, które zachowały się do dzisiaj<sup>3</sup>. Zaprzestano księgowania obrotów wewnętrznych, co przyczyniło się do wyeliminowania wielu uciążliwych rozliczeń ilościowo-wartościowych. Zakup produktów, materiałów i usług, a także wynagrodzenia księguje się bezpośrednio na koncie „koszty”, a sprzedaż produktów i usług na koncie „przychody”. Jako koszt traktuje się każdy wydatek w momencie jego poniesienia, a nie w momencie zużycia tego środka. Na przykład, zakup środków chemicznych traktuje się jako koszt, tak jakby od razu środki te były zużyte na polu pod uprawiane rośliny. Podobnie nie księguje się przychodów uzyskanych z produkcji, a jedynie przychody z ich sprzedaży. Na koniec okresu sprawozdawczego koszty i przychody są przenoszone na konto wynikowe. Zaprzestano również prowadzenia na bieżąco ewidencji wartościowej w księdze głównej stanów i zmian zapasów, materiałów, produktów i inwentarza żywego [Goraj, Mańko, Sass, Wyszowska 2004]. Prowadzi się jednak ewidencję ilościową tych składników majątku w księgach gospodarczych, to znaczy w księdze magazynowej i inwentarza żywego. Konto „zapasy” służące do wartościowej ewidencji stanu zapasów produktów i inwentarza żywego jest otwierane na początku roku, a w ciągu roku obrachunkowego nie funkcjonuje. Sprawia to, że bieżąca analiza stanów zapasów (np. miesięcznych, kwartalnych) jest niemożliwa albo bardzo utrudniona. Pod koniec roku, po wykonaniu inwentaryzacji i ustaleniu wartości stanów zapasów, materiałów, produktów i inwentarza żywego, są ustalane różnice między stanem początkowym i końcowym w tych grupach składników majątku. Ustalone różnice są księgowane na koncie „zapasy” w korespondencji z kontem wynikowym, uruchomionym na czas obliczania wyniku finansowego i dokonywania przebiegowań. Ostateczny wynik ustalany na końcu roku pod-

---

<sup>3</sup>Uproszczenia w dokumentacji i w księgowości finansowej oszczędzają dużo pracy. Powinny jednak łączyć się z prowadzeniem bardzo starannych i dokładnych zapisów w księgowości ilościowej, która pozostaje jako jedyne narzędzie dokumentujące zdarzenia gospodarcze. Negatywne znaczenie ma często stosowane uproszczenie, polegające na braku wyceny produkcji w toku. Przy takiej zasadzie wyniki finansowe dwóch kolejnych lat mogą ulegać znacznym zniekształceniom, ponieważ ponoszone koszty obciążają dany rok, a osiągnięte przychody wpływają na zysk następnego roku. Dotyczy to jednak głównie sytuacji znacznych zmian w strukturze produkcji rolniczej, zwłaszcza roślinnej. W przeszłości, kiedy w państwowych gospodarstwach rolnych obowiązywał rok obrachunkowy kończący się 30 czerwca, ustalenie wartości produkcji w toku, w szczególności tej na polach, było bardzo trudne. Istniała duża możliwość podawania wartości niewłaściwych, a obowiązujący obecnie rok kalendarzowy nie rozwiązał tego problemu. Zakładając jednak kontynuację działalności gospodarstw w dotychczasowym typie rolniczym oraz sposobie organizacji produkcji, można przyjąć, że produkcja niezakończona nie różnicuje w sposób istotny wyników oceny ekonomiczno-finansowej gospodarstw rolniczych.

czas przeksięgowania jest różnicą między saldem konta „przychody” i saldem konta „koszty”, z uwzględnieniem stwierdzonych różnic inwentaryzacyjnych zaksięgowanych na koncie „zapasy”. Termin i częstotliwość inwentaryzacji uważa się za dotrzymane, jeżeli inwentaryzację zapasów materiałów, towarów, produktów gotowych i półproduktów znajdujących się w strzeżonych składowiskach i objętych ewidencją ilościowo-wartościową przeprowadzono raz w ciągu 2 lat [Ustawa o rachunkowości 2002].

Dużym problemem i jednocześnie stosowanym uproszczeniem w księgowości przedsiębiorstw rolniczych jest klasyfikowanie inwentarza żywego. Wielokrotnie wprowadzano zmiany przy rejestrowaniu tego składnika majątku. Obecnie cały inwentarz żywy poddawany jest na koniec roku inwenturze, ale w bilansie stado podstawowe wliczane jest do aktywów trwałych, a stado obrotowe do aktywów obrotowych [Bernacki, Wasilewski 1998]. Zaproponowana klasyfikacja powoduje w praktyce konieczność okresowego przekwalifikowania zwierząt wchodzących w skład aktywów obrotowych do środków trwałych, co nastąpi zwłaszcza w przypadku ich dojrzwania. Staną się one wówczas zwierzętami hodowlano-użytkowymi. Może też wystąpić sytuacja odwrotna, gdy zwierzęta hodowlane przeznaczy się do tuczu i opasu. Przekwalifikowania te powinny następować tylko w jednostkach prowadzących typową działalność rolną lub o podobnym charakterze, np. w ośrodkach hodowli zarodowej. Zwierzęta zakupione z przeznaczeniem do uboju na mięso lub wyroby masarskie we własnych zakładach oraz przejęte w tym celu z własnego chowu powinny być zaliczane do materiałów, natomiast w razie prowadzenia przez jednostkę obrotu handlowego zwierzęta powinny być zaliczane do towarów. Takie podejście nie ma wpływu na ogólną sumę składników aktywów, ale przy obliczaniu różnych wskaźników jest ważne, ponieważ wpływa na ich poziom [Wasilewski 2003b]. Dotyczy to zwłaszcza wskaźnika płynności ogólnej, przy obliczaniu którego inwentarz obrotowy jest często znaczącym składnikiem aktywów obrotowych. W gospodarstwach rolniczych z formuły obliczania tego wskaźnika wynika na ogół (relacja aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących) jego duża wielkość, znacznie przekraczająca zalecany dotychczas w przedsiębiorstwach pozarolniczych poziom. Obrotowy inwentarz żywy jest zatem składnikiem podwyższającym płynność finansową gospodarstwa. W sytuacji zasadniczych problemów z płynnością pieniężną może być sprzedany, bez względu na etap technologiczny produkcji. W okresie normalnego funkcjonowania gospodarstwa obrotowy inwentarz żywy jest pewnym rodzajem gwarancji zachowania płynności, chociaż sprzedaż przed momentem dojrzałości technologicznej może być nieracjonalna [Wasilewski 2004].

## Unormowania międzynarodowe w zakresie ewidencji zapasów

Przesłanką unormowań prawnych zagadnień dotyczących zapasów, poza ustawą o rachunkowości, są Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR). Celem MSR-2 „Zapasy” jest uregulowanie sposobu księgowania zapasów zgodnie z systemem kosztów historycznych. Najważniejszym zagadnieniem w księgowaniu zapasów jest kwota ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zapasów, którą należy ująć jako składnik aktywów i przenieść na następne okresy, aż do ujęcia odnośnych przychodów. W standardzie posłużono się terminami o różnicowanym znaczeniu. Stwierdzono, że zapasy są to aktywa [MSSF 2004]:

- przeznaczone do sprzedaży w toku zwykłej działalności gospodarczej,
- będące w trakcie produkcji przeznaczonej na sprzedaż lub,
- mające postać materiałów lub dostaw surowców zużywanych w procesie produkcyjnym lub w trakcie świadczenia usług.

Zgodnie z MSR-41 „Rolnictwo”, zapasy obejmujące produkty rolnicze, zebrane/pozyskane z aktywów biologicznych należących do jednostki gospodarczej, należy wyceniać w momencie początkowego ujęcia w wartości godziwej, pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą, ponoszone do dnia zbioru/pozyskania produktów [Wasilewski 2003a]. Na zapasy składają się dobra zakupione i przeznaczone do odsprzedaży, na przykład towary zakupione przez jednostkę handlu detalicznego w celu ich odsprzedaży, lub grunty i inne nieruchomości przeznaczone do odsprzedaży [MSSF 2004]. Należy podkreślić jednak, że jest to specyficzna forma zapasu, która w działalności rolniczej na ogół nie występuje. Do zapasów zalicza się także produkty gotowe wyprodukowane lub będące w trakcie wytwarzania ich przez jednostkę gospodarczą, łącznie z materiałami i surowcami oczekującymi na wykorzystanie w procesie produkcji. W przypadku jednostki gospodarczej świadczącej usługi do zapasów zalicza się wydatki poniesione na realizację usług, w odniesieniu do których jednostka gospodarcza nie ujęła jeszcze odnośnych przychodów.

Zapasy należy wyceniać w wysokości kosztu (wartości początkowej) lub według ceny sprzedaży netto, w zależności od tego, która z kwot jest niższa. Według MSR-2 „Zapasy”, koszt (wartość początkowa) zapasów powinien składać się ze wszystkich kosztów nabycia, kosztów przetworzenia oraz innych kosztów poniesionych w trakcie doprowadzania zapasów do ich aktualnego miejsca i stanu. Cena nabycia zapasów składa się z ceny zakupu, ceł importowych i pozostałych podatków (innych niż te możliwe do odzyskania w okresie późniejszym przez jednostkę gospodarczą od urzędów skarbowych), kosztów

transportu, załadunku i wyładunku oraz innych kosztów dających się bezpośrednio przyporządkować do pozyskania wyrobów gotowych, materiałów i usług. Przy określaniu ceny nabycia odejmuje się upusty, rabaty handlowe i inne podobne pozycje. Do ceny nabycia można zaliczyć różnice kursowe wynikające bezpośrednio z faktu nabycia zapasów zafakturowanych w walucie obcej, na co w rzadkich okolicznościach zezwala w dopuszczonym podejściu alternatywnym MSR-21 „Skutki zmian kursów wymiany walut obcych”. Różnice kursowe są ograniczone do różnic będących skutkiem ostrej dewaluacji lub deprecjacji waluty, przed którą nie istnieją praktyczne środki zabezpieczenia się, co wpływa na zobowiązania, których nie można uregulować i wynikają one bezpośrednio z niedawnego nabycia zapasów. W pewnych nielicznych okolicznościach koszty finansowania zewnętrznego zalicza się do kosztu (wartości początkowej) zapasów. Okoliczności te zostały określone w dopuszczonym podejściu alternatywnym, zawartym w MSR-23 „Koszty finansowania zewnętrznego”.

Dla ułatwienia można stosować techniki wyceny kosztu (wartości początkowej) zapasów, takie jak metoda kosztu standardowego czy metoda wyceny według cen detalicznych, jeżeli w wyniku ich zastosowania otrzymuje się przybliżoną kwotę kosztu (wartości początkowej). Metoda kosztu standardowego opiera się na normalnym poziomie zużycia materiałów i surowców, robocizny oraz wydajności i wykorzystania zdolności produkcyjnej. Koszty standardowe są systematycznie analizowane i – jeśli to konieczne – aktualizowane w świetle bieżących warunków. Metoda wyceny według cen detalicznych jest często wykorzystywana w jednostkach handlu detalicznego do wyceny dużej ilości szybko rotujących i mających podobne marże pozycji zapasów, dla których stosowanie innych metod ustalania ich kosztu (wartości początkowej) niż metoda wyceny według cen detalicznych jest niewykonalne ze względów praktycznych. Koszt (wartość początkową) zapasów określa się, redukując wartość sprzedaży zapasów o odpowiedni procent marży. Przy stosowaniu określonego procentu marży bierze się pod uwagę zapasy, których cena została obniżona poniżej ich oryginalnej ceny sprzedaży. Często stosuje się średni procent marży brutto dla poszczególnych jednostek (sklepów/działów) handlu detalicznego [MSSF 2004].

Koszt (wartość początkowa) zapasów może nie być możliwy do odzyskania, jeżeli zapasy zostały uszkodzone, utraciły całkowicie lub częściowo przydatność lub jeśli spadły ich ceny sprzedaży. Brak możliwości odzyskania kosztu (wartości początkowej) zapasów może także wynikać ze wzrostu szacowanych kosztów przygotowania sprzedaży lub szacowanych kosztów niezbędnych do doprowadzenia sprzedaży do skutku. Stosowana praktyka odpisywania wartości zapasów poniżej ich kosztu (wartości początkowej) do po-

ziomu ceny sprzedaży netto jest zgodna z poglądem, że aktywów nie należy ujmować w kwotach przewyższających kwoty, których osiągnięcia oczekuje się z tytułu ich sprzedaży lub wykorzystania. Odpisanie wartości zapasów do poziomu ich ceny sprzedaży netto odbywa się na zasadzie odpisów indywidualnych. W niektórych okolicznościach odpowiednie może jednak być pogrupowanie podobnych lub powiązanych ze sobą pozycji zapasów. Może to mieć miejsce w przypadku pozycji zapasów związanych z produktami pochodzącymi z tej samej linii produkcyjnej, mających podobne przeznaczenie oraz zastosowanie końcowe, wyprodukowanych i sprzedawanych w tym samym regionie geograficznym oraz niedających się w praktyce oszacować w oderwaniu od innych pozycji pochodzących z tej samej linii produkcyjnej. Nieodpowiednie jest odpisywanie wartości zapasów na podstawie klasyfikacji zapasów, na przykład wyrobów gotowych lub też wszystkich zapasów poszczególnych segmentów branżowych lub geograficznych. Jednostki usługowe zazwyczaj kumulują koszty każdej usługi, za którą zostanie ustalona odrębna cena. Dlatego też każdą tego rodzaju usługę traktuje się jako odrębną pozycję.

Szacunki ceny sprzedaży netto opierają się na najbardziej wiarygodnych dowodach dostępnych w czasie ich sporządzania co do przewidywanej kwoty, możliwej do zrealizowania z tytułu sprzedaży zapasów. Szacunki te uwzględniają wahania cen oraz kosztu (wartości początkowej), odnoszące się bezpośrednio do zdarzeń mających miejsce po zakończeniu okresu w zakresie, w jakim zdarzenia te potwierdzają warunki istniejące na końcu okresu. Przy szacowaniu ceny sprzedaży netto bierze się także pod uwagę przeznaczenie zapasów. Na przykład, cena sprzedaży netto pewnej ilości zapasów mających służyć zrealizowaniu wiążących umów sprzedaży lub świadczeniu usług opiera się na cenie wynikającej z umowy. Jeżeli umowy sprzedaży są zawarte na ilości mniejsze niż pozostające w zapasach, to cena sprzedaży netto pozostałej nadwyżki zapasów opiera się na ogólnych cenach sprzedaży. Straty warunkowe poniesione na wiążących umowach sprzedaży z tytułu nadwyżki ilości pozostałych zapasów oraz straty na wiążących umowach zakupu ujmuje się zgodnie z MSR-10 „Zdarzenia warunkowe oraz zdarzenia następujące po dniu bilansowym”.

Wartości materiałów i innych surowców przeznaczonych do wykorzystania w procesie produkcji zapasów nie odpisuje się do kwoty niższej od kosztu (wartości początkowej), jeżeli oczekuje się, że wyroby gotowe, do produkcji których zostaną wykorzystane, będą sprzedane w wysokości kosztu (wartości początkowej) lub powyżej kosztu (wartości początkowej). Jeżeli jednak spadek cen materiałów wskazuje na to, że koszt (wartość początkowa) wyrobów gotowych będzie wyższy od ceny sprzedaży netto, to wtedy wartość materiałów odpisuje się do poziomu ceny sprzedaży netto. W takich okolicznościach

koszty odtworzenia materiałów mogą stanowić najlepszy dostępny sposób wyceny ich ceny sprzedaży netto. W każdym kolejnym okresie dokonuje się nowego oszacowania tej ceny. Jeżeli nie istnieją już okoliczności, które uprzednio spowodowały odpisanie wartości zapasów poniżej wysokości kosztu (wartości początkowej), odpisaną kwotę eliminuje się, tak aby nowa wartość bilansowa równała się kwocie kosztu (wartości początkowej) lub zaktualizowanej cenie sprzedaży netto, w zależności od tego, która z tych kwot jest niższa. Ma to miejsce na przykład wtedy, gdy pozycja zapasów, którą ujmuje się w kwocie ceny sprzedaży netto ze względu na spadek jej ceny sprzedaży, w kolejnym okresie jest nadal w posiadaniu jednostki, a cena jej sprzedaży wzrosła.

## Wnioski

W opracowaniu przedstawiono rozwiązania ewidencyjne, w tym zwłaszcza zasady wyceny zapasów według przepisów ustawy o rachunkowości, jak również scharakteryzowano rozwiązania w tym zakresie według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSR-2 „Zapasy” oraz MSR-41 „Rolnictwo”. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski końcowe.

1. Wprowadzona w życie znówelizowana ustawa o rachunkowości wymaga od księgowych i analityków finansowych identyfikowania ponoszonych kosztów w związku z prowadzoną działalnością z punktu widzenia ich celowości, analizowania efektywności przedsięwzięć oraz prezentowania informacji w sprawozdaniach finansowych bardziej odpowiadających treści ekonomicznej zdarzeń gospodarczych. Obowiązujące aktualnie zasady ustalania kosztu wytworzenia produktu ograniczają aktywowanie nieuzasadnionych kosztów na tworzone zapasy produktów, przez co obraz sytuacji majątkowej jednostki gospodarczej jest bardziej realny. Ponadto, wszystkie koszty nieuzasadnione i towarzyszące powstawaniu i utrzymywaniu zapasów produktów wpływają na wynik finansowy tego okresu, w którym te koszty są poniesione.
2. Zarówno rozwiązania ewidencyjne, jak i zasady wyceny zapasów mają ściśle uregulowania zawarte w ustawie o rachunkowości, w bardzo dużym stopniu zbieżne z rozwiązaniami przyjętymi w MSR-2 „Zapasy”. Wprowadzenie MSR-41 „Rolnictwo” umożliwiło większe sprecyzowanie rozwiązań dotyczących zapasów w gospodarstwach rolniczych. Rolnictwo, z racji specyfiki produkcji o charakterze biologicznym, cechuje się długim cyklem wytwarzania i procesami, które nie występują w działalności pozarolniczej.

Sprawa to, że prowadzenie ewidencji w gospodarstwach rolniczych wymaga w wielu przypadkach zastosowania odmiennych rozwiązań i pojęć. Problemy dotyczą zwłaszcza obrotowego inwentarza żywego oraz produkcji niezakończonych. W tym zakresie w przedsiębiorstwach rolniczych stosuje się daleko idące uproszczenia, co należy uznać za rozwiązanie słuszne, ale do momentu, gdy nie zniekształca to w istotny sposób rzeczywistego obrazu ekonomicznego przedsiębiorstwa.

3. Sposób wyceny zapasów przyczynia się do istotnego kształtowania się znaczącej pozycji majątku gospodarstw, jakim są aktywa obrotowe. Zapasy wpływają zatem na ocenę struktury majątku przedsiębiorstwa, jak również na tzw. płynność ogólną, która informuje o możliwości spłaty bieżących zobowiązań. Gospodarkę zapasami w ujęciu organizacyjnym, jak również ewidencyjnym ułatwiłoby wprowadzenie zarządzania nimi według koncepcji Just-in-Time, której istotnym założeniem jest znaczne ograniczenie poziomu zapasów.

## Literatura

- BERNACKI A., WASILEWSKI M., 1995: Wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw rodzinnych prowadzących skomputeryzowaną rachunkowość „Rolin”. Postępy Nauk Rolniczych nr 4.
- BERNACKI A., WASILEWSKI M., 1998: Ewidencja inwentarza żywego w gospodarstwie rolniczym. Rachunkowość nr 1.
- BUK H., 2003: Problemy ustalenia wartości zapasu produktów na tle polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Numer Specjalny, Tom 13(69).
- GORAJ L., MAŃKO S., SASS R., WYSZKOWSKA Z., 2004: Rachunkowość rolnicza. Difin, Warszawa.
- MANTEUFFEL R., 1964: Rachunkowość rolnicza, tom I. PWRiL, Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004, Tom I. International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF).
- WASILEWSKI M., 2003a: Standardy rachunkowości w rolnictwie na przykładzie MSR 41. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom V, zeszyt 5.
- WASILEWSKI M., 2003b: Sprawozdawczość finansowa w analizie wskaźnikowej gospodarstw rolniczych. [w:] Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie podnoszenia kwalifikacji kadry menedżerskiej. Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.
- WASILEWSKI M., 2004: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania gospodarowania zapasami w przedsiębiorstwach rolniczych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. DzU z 1992 r. Nr 21, poz. 86, tekst jednolity DzU z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Tekst jednolity DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694.

## **The issue of reserves according to the balance law and International Accounting Standard**

### **Abstract**

The paper presents accountant solutions concerning reserves according to the accountancy law and IAS-2 "Reserves" and IAS-41 "Agriculture". In accordance with the accountancy law accountants have to identify borne cost connected with run activity according to its usefulness, profitability and presenting information in the financial account. Solutions concerning recording and reserves valuation are strictly defined in the accountancy law, what is to a large extent coherent with solutions in IAS-2 "Reserves". Introducing IAS-41 "Agriculture" enabled to specify better solutions concerning reserves in agricultural farms. In that scope in agricultural enterprises far-reaching simplifications are applied. Reserves influence the assessment of the structure of firm's property, as well as the financial liquidity. The scope of recording of economic events connected with reserves could be limited and simplified by introducing reserves managing according to the conception "just in time".

**Catherine Darrot<sup>1</sup>**  
**Christian Mouchet<sup>2</sup>**

Laboratoire de Développement Rural, ENSA Rennes

## **Charakterystyka i potencjał innowacyjny gospodarstw typu rodzinnego w Polsce**

### **Wstęp**

W latach 2003–2004 prowadzono badania w ramach pracy nad doktoratem pierwszego z autorów pt. „Zainteresowanie rozwojem w polskich gospodarstwach rolnych (chłopskich) i ich przyszłość w europejskim modelu rozwojowym: ujęcie etnograficzno-rolnicze i społeczno-ekonomiczne”. Jakościowa analiza polskich typów gospodarstw rolnych przeprowadzona ma być w czasie trzech, sukcesywnie po sobie następujących okresach. W 2003 r. pierwsze badania zostały przeprowadzone w 20 małych, zróżnicowanych gospodarstwach rolnych (uprawy polowe i bydło). Połowa z nich usytuowana była w okolicach Białegostoku, na Podlasiu. W drugiej połowie badania miały miejsce w Małopolsce, głównie w gminie Raciechowice. W czasie pierwszej tury badań przeprowadzonych metodą wywiadu według kwestionariusza badawczego przyjęto dwie hipotezy. Pierwsza z nich zakładała, że stając w obliczu kryzysu ekonomicznego, rolnicy mogą rozwijać specyficzne strategie adaptacyjne. W badaniu starano się zrozumieć i opisać te strategie. Jako drugą hipotezę wysunięto przypuszczenie, że brak wpływów finansowych przyczynia się do redukcji zakupowanych przez gospodarstwa nakładów środków chemicznych i pracy mechanicznej, a ta sytuacja może powodować, iż wprowadzane są alternatywne techniki gospodarowania, które przyczyniają się do utrzymania równowagi między działaniami rolniczymi a ochroną naturalnych zasobów środowiska. W badanych dwudziestu gospodarstwach zadawano pytania dotyczące członków rodziny pracujących w gospodarstwie (stałe i okresowo), organizacji pracy (jej

---

<sup>1</sup>Inż., doktorant w Département d'Economie Rurale et Gestion, ENSA Rennes, Francja, e-mail: catherine.darrot@wanadoo.fr

<sup>2</sup>Prof. dr hab., Laboratoire de Développement Rural, Département d'Economie Rurale et Gestion, AGROCAMPUS-Rennes, 65 rue de Saint-Brieuc, CS 84215, F-35042 RENNES CEDEX., Francja, tel./Fax: +33 (0) 223 48 51 76, e-mail: Christian.Mouchet@agrocampus-rennes.fr

podziału pomiędzy członków rodziny) typowo rolniczej (np. w polu), jak i w gospodarstwie domowym oraz ważnych decyzji w zakresie tych dwóch rodzajów działalności. Obserwacja gospodarstw pozwoliła na ustalenie stopnia i typu stosowanej mechanizacji, wielkości plonów, zmian zagospodarowania przestrzeni w ciągu ostatnich lat oraz wykorzystywanych technologii rolniczych.

Niniejszy tekst przedstawia uogólnienia pierwszego etapu badań. Druga część wywiadów ma pozwolić na stworzenie szczegółowych monografii gospodarstw. W drugiej turze wywiadów pytania dotyczyły wyboru i organizacji różnych rodzajów działalności rolniczej, wiedzy i zdolności potrzebnych przy prowadzeniu tej działalności oraz sposobów ich przekazywania, ogólnej organizacji pracy w rodzinie w powiązaniu z czynnikami ekonomicznej równowagi rodziny. Do tych ostatnich włączono produkcję na samozaopatrzenie (żywność, energia), sprzedaż produktów rolnych, zarobki z tytułu pracy poza gospodarstwem i transfery społeczne oraz nieformalną wymianę produktów i usług z otoczeniem gospodarstwa.

W końcowym etapie planowane są rozszerzenie badań i próba odniesienia wyników do skali ogólnokrajowej, przez przeprowadzenie podobnych wywiadów w innych gminach (Zator w Małopolsce, Drobin na Mazowszu, Stęszew w Wielkopolsce) w 2005 r. Wiele socjologicznych i ekonomicznych obserwacji na podobne tematy zostało już zebranych przez IRWIR PAN<sup>3</sup> w Polsce i przez CNRS<sup>4</sup> we Francji.

## **Społeczne strategie rozwoju gospodarstw ukierunkowanych na samozaopatrzenie**

### **Obserwacje**

Gospodarstwa badane w 2003 r. reprezentują specyficzny profil rodzinnych gospodarstw rolnych: uzupełnianie się między uprawami polowymi i chowem bydła, konieczność uzyskiwania wpływów finansowych z innych źródeł niż dochody z gospodarstwa, silna ekonomiczna i praktyczna solidarność pomiędzy dwoma lub trzema pokoleniami w rodzinie.

Minimum biologiczne dochodu zostało oszacowane na 1700 euro na osobę w skali roku. Tak szacuje się na podstawie badań przeprowadzonych w rodzinnych gospodarstwach rolnych o powierzchni 5 hektarów [Bafail i in. 2003], na

<sup>3</sup>Reprezentowany w tej pracy przez prof. dr hab. Marię Halamską.

<sup>4</sup>Centre National des Recherches Scientifiques, reprezentowany w tej pracy przez prof. Marie-Claude Maurel.

poziomie cen 2001 r. Minimalna suma potrzebna do bieżącego odtwarzania majątku trwałego gospodarstwa rolnego została oszacowana przez cytowanych autorów na 3000 euro na osobę w skali roku. W większych rodzinach, w których w skład wspólnych dochodów wchodzi również emerytura (ze średnią kwotą 1600 euro na osobę w skali roku), młodszy członkowie rodziny mogą pracować w ciągu roku w niepełnym wymiarze czasu pracy poza gospodarstwem i możliwe jest zachowanie pełnego zakresu działalności gospodarstwa, z ogrodem (z którego plony przeznaczone są na samozaopatrzenie), uprawami polowymi i bydłem. W przypadku, gdy taki społeczny transfer nie jest możliwy (brak emerytury lub tylko jedna emerytura), zewnętrzne wpływy są absolutnie niezbędne, aby zapewnić utrzymanie rodzinie i ewentualnie odtworzyć choć część majątku trwałego w gospodarstwie. Dawniej taka dodatkowa, zewnętrzna praca była raczej wykonywana przez mężczyzn. Biorąc pod uwagę rosnące bezrobocie w Polsce oraz ewolucję społecznej pozycji kobiety, obserwuje się bardziej oportunistyczne zachowania, jeśli chodzi o kwestię podejmowania dodatkowej pracy. Tym samym wpływ dodatkowego zatrudnienia na organizację produkcji w gospodarstwie jest inny, uzależniony od możliwości mężczyzn i kobiet podjęcia zatrudnienia poza gospodarstwem, co z kolei uwarunkowane jest bardziej przez lokalne i osobiste możliwości niż przez wybór organizacji rodzinnej.

Tradycyjne kobiece zadania w gospodarstwie, które zazwyczaj mają charakter pracy manualnej, a za cel raczej produkcję i przygotowanie żywności dla rodziny, zaczynają zanikać lub ulegają zmianie w przypadku, gdy kobieta ma dostęp do pracy na zewnątrz gospodarstwa. Konsumpcja produktów samozaopatrzeniowych pochodzących z ogrodu oraz drobiu zostaje również uproszczona lub zanika. Tradycyjne męskie zajęcia, które są raczej zmechanizowane i nastawione na produkcję towarową, zostają utrzymane. Jedną z konsekwencji jest utrata samowystarczalności gospodarstwa, jeśli chodzi o żywność. Bardziej nowoczesne gospodarstwa mają wówczas tendencję do podejmowania wyspecjalizowanej produkcji towarowej, na przykład owoców czy warzyw.

W przypadku, gdy mężczyzna pracuje poza gospodarstwem, tradycyjne zadania, które wykonuje w gospodarstwie własnym (cała praca zmechanizowana) stają się coraz bardziej uproszczone. W konsekwencji tradycyjne zmianowania upraw zanikają. W celu skrócenia czasu męskiej pracy w gospodarstwie występuje tendencja do wprowadzenia monokultury zbożowej. Z powodu braku paszy i braku czasu, żeby zajmować się bydłem, zmniejsza się również liczba zwierząt. Brakuje również obornika do nawożenia upraw. W tym miejscu warto podkreślić, że z przyczyn ekonomicznych i sanitarnych niektóre mleczarnie przestały przyjmować mleko z mniejszych gospodarstw. Taka zmiana sytuacji ekonomicznej prowadzi do podobnych do wymienionych wyżej zmian

w gospodarstwie, czyli zmniejszenia pogłowia bydła i ilości obornika. W takim przypadku tradycyjne zadania kobiece są utrzymywane, a w gospodarstwie następuje powrót do produkcji przeznaczonej głównie na zaspokojenie własnych potrzeb żywnościowych. Rozwiązania adaptacyjne stosowane przez niektóre rodziny kierowane są na otwieranie sklepów, restauracji w gospodarstwach, prowadzenie usług turystycznych w gospodarstwie oraz produkcję związanego z tym rękodzieła (jak pieczenie chleba). Zaangażowanie męskiej siły roboczej poza gospodarstwem może również prowadzić do samoistnego zalesienia terenu użytków rolnych, a produkcja miodu oraz wykorzystywanie innych bogactw leśnych (drewno, żywność pochodząca z runa leśnego) staje się interesującym źródłem dochodu dla takich rodzin.

## Refleksje i hipotezy

Zaobserwowane rozwiązania organizacyjne wynikają z charakterystycznych socjologicznych cech chłopów, takich jak silna solidarność łącząca dwa lub trzy pokolenia tej samej rodziny, jak również specyficzny sposób podziału zadań w gospodarstwie. Jasno zdefiniowane są zadania męskie i żeńskie, jakiegokolwiek byłoby uznanie społeczne dla kobiet pracujących poza gospodarstwem. W części naszych przyszłych badań sprecyzowane zostaną elementy, które determinują historię rodziny i gospodarstwa, jej zależność od dostępu do środków finansowych dostarczanych przez pracę na zewnątrz gospodarstwa, jak również istniejące powiązania pomiędzy działalnością zarobkową każdego członka rodziny a organizacją zadań w gospodarstwie.

Specyfika polskiego rolnictwa, głównie charakteryzowanego przez wielką liczbę małych gospodarstw o wielokierunkowej działalności, jest na ogół przedstawiana jako strukturalne upośledzenie przy porównywaniu z modelem rolnictwa istniejącym w krajach Europy Zachodniej. Możliwości zbliżenia się polskiego rolnictwa do modelu zachodniego zostały wszechstronnie przestudiowane, szczególnie w okresie przedakcesyjnym. Zarówno hipoteza konwergencji, jak i opór rzeczywistości względem takiego scenariusza zostały jasno opisane w badaniach zleconych przez Komisję Europejską i opublikowane przez profesora Alaina Pouliquena [2001].

W obliczu braku profesjonalnych rozwiązań w rolnictwie i zbieżności cen produktów rolnych do cen światowych, co powoduje spadek dochodów gospodarstw rolnych, rodziny rolnicze przyjmują specyficzną strategię, opartą na dywersyfikacji źródeł dochodów i adaptacji produkcji do możliwości rynkowych. Konfrontując nasze własne obserwacje z opublikowanymi niedawno dwiema typologiami polskiego rolnictwa, jedną opracowaną we Francji przez

profesora François Bafoil [2003] i drugą, opracowaną we współpracy profesor Marii Halamskiej w Polsce oraz profesor Marie-Claude Maurel i profesora Huguesa Lamarche we Francji [Maurel i inni 2003], można postawić hipotezę, że powierzchnia 15 hektarów mogłaby stanowić minimum konieczne w gospodarstwie (wielokierunkowa produkcja z uprawami polowymi i bydłem), aby zapewnić wystarczające dochody rodziny z jednego źródła. W mniejszych gospodarstwach dominuje logika samozaopatrzenia i uzyskiwania dochodów z różnorodnych źródeł.

## **Agro-ekologia gospodarstw ukierunkowanych na samozaopatrzenie**

### **Obserwacje**

Pierwsza obserwacja dotyczy niskiego stopnia użycia środków chemicznych w nawożeniu i do interwencji sanitarnych, tłumaczonego przez niedostatek środków finansowych w gospodarstwie. To powoduje, iż rolnicy nadal stosują bardziej tradycyjne technologie, których agronomiczny i ekologiczny aspekt zasługuje na podkreślenie. Wiele z tych technologii jest pieczołowicie odkrywanych na nowo i rozwijanych, z racji ekologicznych, na terenach najbardziej intensywnie użytkowanych rolniczo w krajach zachodniej Europy. Dobrymi przykładami takich technologii, które ciągle stosowane są w polskich gospodarstwach, są złożone zmianowania upraw, włączając w to uprawy zachwaszczone, jak również uprawy paszowe ozime jako międzyplony (na przykład lucerna lub *viscia sativa*) przyczyniające się do użyźniania gleb i dostarczające paszy dla bydła. Dają one równowagę pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą przez własną produkcję pasz dla bydła oraz powszechne użycie obornika do nawożenia upraw polowych i ogrodu. Planem naszych badań objęte są też zagadnienia dotyczące między innymi poprawnego z punktu widzenia agronomicznego następstwa roślin, prymitywnych odmian roślin uprawnych, technik używanych w celu eliminacji szkodników i chwastów, powiązań między wyposażeniem gospodarstwa w środki trwałe a jakością gleb i ich przygotowaniem, technologii stosowanych w produkcji ogrodniczej i polowej. Praktyki powyższe stanowią przejaw kapitału wiedzy, przystosowanego do warunków naturalnych i klimatycznych, który powinien być zachowany. Co więcej, nawet jeśli część tej wiedzy i zwyczajów może ulec zmianom wskutek trudności ekonomicznych, z którymi borykają się rodziny na wsi, ich istnienie

reprezentuje jednak formę równowagi pomiędzy rolnictwem i użytkowaniem zasobów naturalnych.

Podkreślone muszą być również niektóre obserwacje dotyczące zagospodarowania przestrzeni na poziomie gospodarstwa. W tradycyjnym typie gospodarstwa można rozróżnić cztery rodzaje użytkowania gruntów: ogród, uprawy polowe, trwałe użytki zielone i lasy. Dzięki istnieniu tych czterech użytków rodzina dąży do uzyskania jak największej samowystarczalności, przez zróżnicowane użycie lokalnych zasobów naturalnych, które drobni rolnicy muszą utrzymywać w niepomniejszonym stanie z przyczyn ekonomicznych i technicznych. Potencjał rozwojowy polskiego rolnictwa w kierunku gospodarki rolno-leśnej wydaje się więc oczywisty. Systemy takiej gospodarki mogą dostarczać korzyści ekonomicznych, ekologicznych i energetycznych [Gąsiorek 2000]. Przeanalizowanie takich możliwości oraz zmierzenie potencjału rozwojowego takich systemów agro-leśnych mieści się w planie naszych badań.

## Komentarze i hipotezy

Ukierunkowany na produktywność model rolnictwa rozpowszechniony w krajach zachodniej Europy staje w obliczu poważnego, kosztownego kryzysu ekologicznego, spowodowanego wysokim użyciem nawozów mineralnych i pestycydów w uprawach polowych, dużą koncentracją produkcji zwierzęcej w niektórych regionach, zubożeniem krajobrazu wiejskiego. Konsekwencjami są między innymi drastyczne zanieczyszczenie rzek i wody pitnej azotem, pestycydami i toksynami zwierzęcymi (czasami stężenie azotanów i pestycydów przekracza dziesięciokrotnie stężenie dozwolone w wodzie wodociągowej), zwiększenie szybkości wiatrów, zanik dzikich gatunków roślin i zwierząt. W Polsce, przynajmniej w regionach, w których dominują małe gospodarstwa rolne, taka ewolucja jeszcze nie nastąpiła. Chłopskie gospodarstwa rolnicze przyczyniają się do takiej sytuacji dzięki zgromadzonemu kapitałowi wiedzy i technologii wówczas, gdy nie są zbyt osłabione przez trudne warunki ekonomiczne. Stosowane technologie odpowiadają drugiej części Wspólnej Polityki Rolnej, której celem jest zachęcić finansowo do szerokiej gamy wyborów w rolnictwie przyjaznych środowisku naturalnemu. Biorąc pod uwagę jego zdolność do zachowania i dowartościowania zasobów naturalnych przez zróżnicowane zagospodarowanie przestrzeni (uprawy, pastwiska, lasy), ten chłopski typ gospodarki rolniczej spełnia środowiskowe cele Wspólnej Polityki Rolnej i powinien być doceniony, w celu zapobieżenia kryzysowi społecznemu i ekologicznemu.

## Dyskusja

Opisana organizacja pracy i dochody gospodarstwa chłopskiego wykazują na podobieństwo w stosunku do innych społeczności wiejskich na świecie. W badaniach opublikowanych przez etnologów dotyczących malezyjskich systemów rolniczych pojawia się zdanie, które może streścić także polską sytuację: ekonomiczna reprodukcja w gospodarstwach domowych nie opiera się ani na zarobkach z pracy najemnej, ani na rolnictwie, ale na kombinacji pracy zarobkowej, produkcji i zbieractwa (takiego jak zbieranie jagód, grzybów) [Djama 1999].

Różnorodność źródeł dochodów połączona z samowystarczalnością żywnościową rodziny gwarantuje względną stabilność gospodarstwa domowego. Zasada samowystarczalności spotyka się z nowoczesną i przychylną analizą ze strony ekonomistów środowiska, wśród nich Nicolae Georgescu-Roegen, w reakcji na ekologiczny kryzys spowodowany przez nadmierną eksploatację naturalnych zasobów i energii w skończonych rozmiarów biosferze. Ekonomisci proponują opracowanie rozsądnych sposobów zużywania tych ograniczonych zasobów energii i dóbr przez rynek. Francuski geograf Bernadette Lizet streściła szorstko tę bardzo współczesną analizę: zdyskredytowane rolnictwo chłopskie reprezentuje z każdym dniem bardziej potrzebną samowystarczalność, jednakże opinia publiczna to ignoruje, zarówno w naszym kraju, jak i na całym świecie [Lizet i de Ravignan 1987].

Biorąc pod uwagę te obserwacje, można traktować polski typ rolnictwa nie jako archaizm, ale jako efektywny, pragmatyczny i oryginalny model, który może być technicznie i finansowo podtrzymywany głównie dzięki pomocy europejskiej. Francuski ekonomista profesor François Bafoil uważa, że gospodarstwa chłopskie opierające swój rozwój na działalności dwuzawodowej bądź na podejmowaniu zajęć uzupełniających mogłyby zainicjować inny typ gospodarki rolnej niż ten, jaki obserwuje się dziś w Unii Europejskiej. Dzięki utrzymaniu tych gospodarstw można by w krótkim okresie czasu ograniczyć migrację ze wsi oraz brak zatrudnienia. Jednakże ich przyszłość jest niepewna i zależy głównie od polityk rolnych, które dziś o nich zapominają [Bafoil i inni 2003].

Takie ujęcie przewartościowuje domniemane strukturalne zacofanie polskiego rolnictwa w świetle jego potencjału innowacyjnego. Interesujące badania, opublikowane w 2003 r. w *Eastern European Countryside*, analizujące paradygmaty ewolucji w rolnictwie wykazały, iż producenci ukierunkowani na samozaopatrzenie mogą być postrzegani jako mieszkańcy wsi robiący użytek z dostępnych zasobów w celu utrzymania swoich gospodarstw domowych

w obliczu niepewności ekonomicznej w sposób społecznie uznawany i historycznie zakorzeniony. Elastyczność rolnictwa na szeroką skalę odpowiada optymalnemu użyciu istniejących zasobów i strategii przetrwania o niskim ryzyku [Small 2003].

We Francji 22 stowarzyszenia rolników z zachodniej części kraju zbierają się od 1994 r., żeby przedyskutować wstrzymanie intensyfikacji w rolnictwie, doświadczenia i praktyki dotyczące redukcji użycia środków chemicznych oraz ogólnie finansowe koszty w ich gospodarstwach, organizację lokalnego rynku i jakościowe oznakowanie produktów. Jeden z francuskich rolników wspomina: my wszyscy obserwujemy to samo, że przy nastawieniu na zmniejszenie kosztów i zwiększenie naszej samowystarczalności osiągamy lepsze wyniki niż przy stosowaniu praktyk intensywnych [Delage 2004].

Warto podkreślić występującą tutaj zgodność ze stwierdzonym wyżej potencjałem innowacyjnym polskich niewielkich rodzinnych gospodarstw rolniczych. Wspomniane grupy francuskich rolników poświęcają czas i energię na zastanowienie się nad własną tożsamością i nad przyszłością ich gospodarstw w celu zdobycia uznania dla ich użyteczności i nowoczesności. Nie spotyka się takich grup rolników w Polsce, co niekoniecznie znaczy, że nie ma ich wcale. Organizacja, przemysł i wymiana potencjału z innymi społecznościami rolniczymi na całym świecie, jak również odbudowa poczucia własnej tożsamości mogą być konieczne dla tych grup społecznych w celu wyjaśnienia, wzmocnienia i wzbogacenia ich historycznego potencjału w ramach rozwoju europejskiego rolnictwa. Taka wymiana, która pojawia się w kontekście zagrożeń ekologicznych i socjoekonomicznych, mogłaby być fascynująca.

## Literatura

- BAFOIL F., GUYET R., L'HARIDON L., TARDY V. [2003]: Pologne, profils d'agriculteurs. *Le Courrier des Pays de l'Est*, nr 1034, ss. 28–45.
- DJAMA M. [1999]: Transformations agraires et systèmes ruraux mélanésien en Grande-Terre de Nouvelle-Calédonie. [W:] *Systèmes de culture traditionnels et pratiques paysannes nouvelles en Océanie*. JATBA, t. XLI(1).
- DELEAGE E. [2004]: Paysans de la parcelle à la planète, socio-anthropologie du réseau agriculture durable. Editions Syllepse, Paryż.
- GAŚSIOREK S. [2000]: Korzyści wynikające z agroforestry, czyli zintegrowanego pastwiskowo-leśnego użytkowania terenu. [W:] *Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską*. Akademia Rolnicza w Krakowie, Kraków.
- LIZET B., RAVIGNAN DE F. [1987]: Comprendre un paysage, guide pratique de recherche. INRA Editions, Paryż.

- MAUREL M.C., HALAMSKA M., LAMARCHE H. [2003]; *Le repli paysan, trajectoires de l'après communisme en Pologne*. Editions l'Harmattan, Coll. Pays de l'Est.
- POULIQUEN A. [2001]; *Compétitivité et revenus agricole dans les secteurs agro-alimentaires des PECO*. Rapport à la Commission Européenne.
- SMALL L.A. [2003]; *The opportunity of subsistence-style agriculture in Central and Eastern Europe*. *Eastern European Countryside* nr 9, ss. 45–62.

## Characteristic Features and Innovative Potential of Family Farms in Poland

### Abstract

Preliminary interviews concerning 20 farms in the regions of Podlasie and Małopolska were carried in 2003 for a doctorate entitled *"Interest and future of Polish peasant-like farming systems in European development models: an ethno-agronomical and socio-economic approach"*. In farms where less than 15 ha are available complementary incomes are necessary. They can be provided either by social transfers, either by salaried work. A precise repartition of tasks on the farm between specific feminine (manual work and provision of subsistence goods) and masculine (mechanized work and production for sale) tasks, explain different evolutions of production depending on access to outside jobs by each member of the couple. Agronomical organization of the farm was also described, with four parts which can be distinguished in traditional farming systems: family garden, field crops, permanent pastures and private forest, and an ecologically positive impact of agronomical techniques observed.

These family-like farming systems can be considered as innovating in context of the contemporary European debate about ecological and economical choices in agriculture, also represented by other groups of farmers in Europe. In the future this could encourage the autonomy and the reduction of inputs employed in the Polish family-run farms, with their new orientations on the European financial help.

## **Pożyczki od osób fizycznych jako źródło finansowania działalności w gospodarstwach indywidualnych w Polsce\***

### **Wstęp**

Pożyczki nieformalne od osób fizycznych występują w każdej gospodarce niezależnie od ustroju gospodarczego czy poziomu rozwoju. Mogą być istotnym źródłem finansowania działalności podmiotów gospodarczych. Ich rola jest większa w tych gospodarkach lub ich sektorach, w których obserwuje się niedorozwój innych źródeł kredytu, szczególnie bankowego. W warunkach współczesnej gospodarki rynkowej rola pożyczek od osób fizycznych jest relatywnie wyższa w rolnictwie niż w innych sektorach.

W polskiej literaturze ekonomiczno-rolniczej od bardzo wielu lat zainteresowanie autorów koncentruje się na kredytach bankowych, głównie preferencyjnych. Pożyczki od osób fizycznych jako problem badawczy praktycznie nie występują. Wydaje się, że warto wypełnić tę lukę.

Celem opracowania jest ocena roli pożyczek prywatnych jako źródła finansowania działalności gospodarstw indywidualnych w Polsce.

### **Źródła danych i metoda badawcza**

Dane do analizy w ramach niniejszego opracowania pochodzą z badań ankietowych rolników indywidualnych, przeprowadzonych przy użyciu kwestionariusza dotyczącego warunków zaciągania i spłaty różnego rodzaju kredytów według źródeł. Badaniami zostały objęte gospodarstwa, które prowadziły rachunkowość rolną pod nadzorem pracowników Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) i były zadłużone z tytułu kredytów prywatnych i w różnych instytucjach niebankowych na dzień 31.12.2001 r.

---

\*Publikacja wykonana w ramach grantu SGGW 50408020011.

W efekcie uzyskano szczegółowe informacje dotyczące kredytów prywatnych zaciągniętych przez 98 gospodarstw. Zostały one uzupełnione danymi z IERiGŻ dotyczącymi ekonomiki tych gospodarstw. Należy zaznaczyć, że zadłużenie z tytułu pożyczek od osób fizycznych jest wynikiem kredytów o różnym przeznaczeniu, w tym i konsumpcyjnych.

Drugim źródłem danych do analizy są informacje o ekonomice wszystkich gospodarstw prowadzących rachunkowość pod nadzorem IERiGŻ z lat 1995–2001.

Podstawową metodą badawczą jest metoda opisowa wykorzystująca wyniki analizy ilościowej z zastosowaniem metod statystycznych, takich jak statystyka opisowa.

W opracowaniu zgodnie z terminologią stosowaną przez IERiGŻ z pojęciem pożyczki/zadłużenia od/u osób fizycznych jest stosowany zamiennie termin kredyt/zadłużenie prywatne.

## Kredyt prywatny w ekonomice gospodarstw prowadzących rachunkowość pod nadzorem IERiGŻ

Aby zbadać skalę i rolę pożyczek prywatnych w finansowaniu działalności gospodarstw indywidualnych w latach 1995–2001, do oceny przyjęto trzy wskaźniki kierunkowe, tj. udział gospodarstw, które zaciągnęły w danym roku kredyt prywatny w całej grupie badanych przez IERiGŻ gospodarstw, stosunek wartości kredytów prywatnych zaciągniętych przez te gospodarstwa do: po pierwsze – wartości poniesionych przez nie nakładów z zakupu, po drugie – do wartości dokonanych przez nie produkcyjnych nakładów inwestycyjnych w danym roku (tab. 1).

**Tabela 1**

Kredyty prywatne w gospodarstwach prowadzących rachunkowość pod nadzorem IERiGŻ i ich rola w gospodarstwach korzystających z nich w latach 1995–2001

| Wyszczególnienie                                                               | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Gospodarstwa korzystające z kredytów prywatnych w ogóle gospodarstw IERiGŻ (%) | 22,8 | 25,7 | 24,0 | 23,6 | 26,1 | 28,2 | 25,6 |
| Kredyty prywatne /nakłady z zakupu (%)                                         | 14,4 | 18,4 | 15,2 | 20,1 | 22,6 | 14,6 | 23,0 |
| Kredyty prywatne/produkcyjne nakłady inwestycyjne (%)                          | 30,1 | 28,0 | 25,7 | 34,5 | 54,6 | 32,9 | 40,0 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Z analizy danych wynika, że w latach 1995–2001 z kredytów prywatnych rokrocznie korzystała około jedna czwarta badanych przez IERiGŻ rolników. Jest to dość znaczna liczba, sygnalizująca wagę problemu, chociaż z uwagi na charakter tego kredytu niekoniecznie świadcząca o jego dużej roli dla pożyczkobiorców. Jednak porównanie wartości kredytów z nakładami na produkcję bieżącą i inwestycje pozwala stwierdzić, że kredyty te stanowiły dla gospodarstw z nich korzystających istotne źródło pokrywania ich wydatków.

## Charakterystyka ekonomiki gospodarstw zaciągających kredyty prywatne

Do charakterystyki badanych szczegółowo 98 gospodarstw zadłużonych z tytułu kredytu prywatnego na dzień 31.12.2001 r. zastosowano podstawowe wskaźniki dotyczące: cech społeczno-demograficznych ich kierowników, potencjału produkcyjnego gospodarstw, nakładów na produkcję rolniczą, kierunków i poziomu działalności inwestycyjnej, osiąganych wyników produkcyjno-ekonomicznych oraz dochodów. Ich statystykę opisową zawiera tabela 2.

**Tabela 2**

Charakterystyka ankietowanych gospodarstwa zadłużonych u osób fizycznych na dzień 31.12.2001 r. na tle wszystkich gospodarstw badanych przez IERiGŻ

| Cecha badanej zbiorowości             | Gospodarstwa zadłużone prywatnie |           | Wszystkie gospodarstwa „rachunkowiczów” |           |
|---------------------------------------|----------------------------------|-----------|-----------------------------------------|-----------|
|                                       | średnia                          | mediana   | średnia                                 | mediana   |
| Wiek kierownika gospodarstwa          | 43,8                             | 45,0      | 45,0                                    | 45,0      |
| UR ogółem (ha)                        | 25,77                            | 19,16     | 29,85                                   | 16,49     |
| Majątek rzeczowy (zł)                 | 481 942,2                        | 366 127,0 | 430 592,5                               | 302 082,3 |
| Zasób siły roboczej                   | 3,0                              | 3,0       | 2,9                                     | 3,0       |
| Nakłady ogółem (zł)                   | 74 552,7                         | 39 161,2  | 46 444,8                                | 20 239,2  |
| Nakłady inwestycyjne produkcyjne (zł) | 27 349,1                         | 6 115,5   | 23 066,4                                | 2 800,0   |
| Produkcja towarowa na 1 ha UR (zł)    | 4 343,3                          | 2 838,8   | 3 169,5                                 | 2 663,5   |
| Dochód rolniczy (zł)                  | 29 353,5                         | 12 904,2  | 30 675,7                                | 14 764,5  |
| Zadłużenie ogółem (zł)                | 61 103,5                         | 18 247    | 37 858,6                                | 5 000,0   |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Z analizy danych tabeli 2 wynika, że gospodarstwa, które były zadłużone u osób fizycznych w porównaniu ze zbiorowością wszystkich gospodarstw IERiGŻ charakteryzują się niższym o 2 lata przeciętnym wiekiem kierownika gospodarstwa. Należy jednak zauważyć, że mediana wieku w obu grupach gospodarstw jest taka sama. Przeciętne takie gospodarstwo dysponowało mniejszym o ponad 4 ha obszarem użytkowanej ziemi (własnej i obcej), ale wartość jego majątku trwałego była o 12% większa. Przeciętny zasób siły roboczej w obu grupach był bardzo zbliżony. Bardzo duża różnica między tymi grupami gospodarstw dotyczy nakładów na produkcję ogółem. W gospodarstwach zadłużonych prywatnie przeciętna ich wielkość była o 60% większa niż przeciętna na wszystkich gospodarstwach „rachunkowiczów”. Nakłady inwestycyjne były również większe o 18,6%. Gospodarstwa te osiągnęły dużo lepsze, bo przeciętnie o 37% wyższe wyniki produkcyjne na 1 ha UR, ale ich dochód rolniczy był o prawie 5% mniejszy, wydaje się, że między innymi z powodu mniejszego przeciętnego obszaru. Przeciętne zadłużenie ogółem było większe o 61%. Należy pamiętać, że gospodarstwa prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem pracowników IERiGŻ charakteryzowały się większym obszarem, ukierunkowaniem produkcji na rynek i lepszymi wynikami produkcyjno-ekonomicznymi od przeciętnego gospodarstwa rolniczego w Polsce. Tak więc przeciętne gospodarstwo z ankietowanej grupy gospodarstw różni się pozytywnie od przeciętnego gospodarstwa w kraju.

## Źródła kredytów prywatnych

Kredyty prywatne są udzielane przez osoby fizyczne będące w różnej relacji do pożyczkobiorcy. Mogą to być krewni, sąsiedzi, znajomi, przyjaciele. Specyficzną kategorią wymagającą odrębnego potraktowania są pożyczkodawcy trudniący się zawodowo udzielaniem kredytu, tzw. lichwiarze. O ile pierwsze trzy grupy pożyczkodawców udzielają kredytów kierując się motywem wzajemnej pomocy, o tyle motywem lichwiarzy jest zysk, często stosunkowo wysoki, bo osiągany przez wykorzystanie przymusowej sytuacji kredytobiorcy. Zjawisko lichwy w rolnictwie może być bardzo dotkliwe. Występuje tam, gdzie ma miejsce niedorozwój kredytów z innych źródeł, głównie kredytów bankowych. Należy przypomnieć, że spółdzielczość kredytowa w XIX wieku rozwinęła się tak szybko i z takim sukcesem między innymi jako reakcja na panoszącą się lichwę. Lichwiarze w zaborze austriackim żądali odsetek nawet w wysokości 520% [Wojciechowski 1939]. Obecnie lichwa jest problemem rolnictwa w krajach słabo rozwiniętych, aczkolwiek niektórzy autorzy widzą pozytywne aspekty funk-

cjonowania kredytu tego rodzaju jako jedynej dla wielu najbiedniejszych rolników możliwości pozyskania niezbędnych środków [Robinson 1998].

We współczesnym rolnictwie polskim kredyty prywatne funkcjonują równolegle z kredytami bankowymi i w różnych instytucjach niebankowych. Ich strukturę według kredytodawców w grupie 98 ankietowanych gospodarstw prezentują dane w tabeli 3.

**Tabela 3**

Struktura kredytów prywatnych według źródeł w 98 badanych gospodarstwach zadłużonych na dzień 31.12.2001 r.

| Źródło kredytu                 | Struktura kredytów |      |
|--------------------------------|--------------------|------|
| Ogółem                         | 108                | 100% |
| Rodzina                        | 81                 | 75   |
| Sąsiad                         | 10                 | 9,2  |
| Znajomy, przyjaciel            | 14                 | 13   |
| Osoba trudniąca się pożyczkami | 0                  | 0    |
| Brak odpowiedzi                | 3                  | 2,8  |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że podstawowym źródłem kredytów prywatnych są krewni. Na drugim miejscu, ale z udziałem wielokrotnie niższym, są znajomi, a na trzecim sąsiedzi. Taka struktura kredytodawców wynika z faktu, że w kredytach prywatnych podstawową rolę odgrywa zaufanie. Są one udzielane najczęściej bez żadnego pisemnego potwierdzenia (umowy pisemnej) i bez żadnego zabezpieczenia. Dominujący udział krewnych może świadczyć o braku wzajemnego zaufania i solidarności między członkami społeczności wiejskiej. Nie ma jej nawet wśród najbliższych sąsiadów. Jest to negatywny sygnał o więziach społecznych na wsi i źle rokujący dla innych dziedzin życia społecznego i gospodarczego, np. dla tworzenia grup producenckich czy realizowania wspólnych inicjatyw lokalnych. Charakterystyczny w wynikach, ale nie budzący zdziwienia, jest brak kredytu lichwiarskiego, co świadczy o tym, że rolnicy mają inne możliwości pozyskania potrzebnych środków finansowych i nie są zmuszeni do korzystania z pomocy lichwiarzy. Jednak skoro w miastach powstają przedsiębiorstwa udzielające takich pożyczek i szeroko reklamują swoją działalność, to można się spodziewać, że ich klientami staną się w przyszłości również rolnicy. Taka struktura zadłużenia dowodzi niekomercyjnego charakteru tych kredytów. Stwierdzenie to potwierdzają warunki tych kredytów. Zdecydowana większość umów kredytowych nie przewiduje żadnego wynagrodzenia z tytułu kredytu. Tylko w 14,5% przypadków wystąpiło wynagrodzenie, w tym tylko w 4,5% wynagrodzenie pieniężne. Tak więc twierdzenie, że są one formą wzajemnej pomocy, niestety ograniczonej prawie tylko do rodziny, jest w pełni uprawnione.

## Kierunki wykorzystania kredytów prywatnych zaciągniętych przez ankietowane gospodarstwa

Kredyty prywatne, podobnie jak kredyty zaciągane w innych źródłach, mogą służyć finansowaniu realizacji różnorodnych celów związanych z konsumpcją bieżącą, zakupami trwałych środków konsumpcji, produkcją bieżącą i rozwojem gospodarstw. W tabeli 4 ukazano cele wykorzystania kredytów prywatnych w badanych 98 gospodarstwach.

**Tabela 4**

Struktura ilościowa i wartościowa kredytów prywatnych będących przyczyną zadłużenia badanych gospodarstw na dzień 31.12.2001 r.

| Cel kredytu                                                    | Struktura ilościowa |      | Struktura wartościowa |      |
|----------------------------------------------------------------|---------------------|------|-----------------------|------|
|                                                                | liczba              | %    | wartość (zł)          | %    |
|                                                                | 108                 | 100% | 771504                | 100  |
| Zakup ziemi                                                    | 4                   | 3,7  | 47100                 | 3,5  |
| Zakup samochodu osobowego                                      | 9                   | 8,3  | 45700                 | 3,3  |
| Zakup maszyn, narzędzi rolniczych i środków transportu         | 19                  | 17,6 | 427100                | 31,1 |
| Zakup stada podstawowego                                       | 1                   | 0,9  | 1500                  | 0,1  |
| Budowa, remont i modernizacja budynków gospodarczych           | 7                   | 6,5  | 109800                | 8    |
| Budowa, remont i modernizacja budynków mieszkalnych            | 10                  | 9,3  | 107974                | 7,9  |
| Założenie i modernizacja plantacji trwałych                    | 2                   | 1,9  | 32330                 | 2,4  |
| Bieżąca produkcja rolna (nawozy, środki ochrony roślin, pasze) | 23                  | 21,3 | 421800                | 30,7 |
| Usługi i inne cele związane z prowadzeniem gospodarstwa        | 11                  | 10,2 | 61636                 | 4,5  |
| Wyposażenie mieszkania (AGD, RTV, meble i inne)                | 3                   | 2,7  | 19500                 | 1,4  |
| Różne konsumpcyjne (inne i bez sprecyzowania)                  | 19                  | 17,6 | 98000                 | 7,1  |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Dane o przeznaczeniu kredytów wskazują, że gros kredytów, bo aż 70,4% liczby rozpatrywanych, zaciągnięto w celach związanych z bieżącą produkcją rolniczą lub działalnością inwestycyjną i produkcyjną. Jeżeli uwzględnimy w działalności inwestycyjnej budowę, remont i modernizację budynków mieszkalnych, to ten odsetek wzrośnie do niemalże 80%. Najwięcej kredytów inwestycyjnych zaciągnęli rolnicy na zakup maszyn i narzędzi rolniczych, na dru-

gim miejscu znalazły się kredyty związane z poprawą warunków mieszkaniowych, na trzecim na zakup samochodu osobowego. Najmniej kredytów prywatnych przeznaczono na założenie plantacji trwałych i na zakup stada podstawowego. Kredyty obrotowe były przeznaczane przede wszystkim na zakup środków obrotowych, chociaż zakup usług produkcyjnych i pokrycie innych wydatków związanych z prowadzeniem gospodarstwa był celem aż 10,2% kredytów. Analiza struktury wartościowej kredytów jeszcze bardziej świadczy na rzecz produkcyjnego charakteru kredytów prywatnych, bo aż 91,5% wartości zaciągniętych pożyczek było przeznaczonych na środki obrotowe, usługi produkcyjne i inwestycje w gospodarstwach. 56,3% wartości kredytów wydano na inwestycje, wśród których największy udział miały maszyny i narzędzia rolnicze. 35,2% wartości kredytów to kredyty obrotowe, w ramach których pożyczki na zakup środków obrotowych, takich jak nawozy, pasze, środki ochrony roślin, przewyższają wielokrotnie te zaciągnięte na zakup usług i inne cele związane z prowadzeniem gospodarstwa.

Struktura ilościowa i wartościowa omawianych kredytów świadczy, że motywem zaciągania kredytów prywatnych była potrzeba sfinansowania działalności gospodarstwa rolniczego, natomiast ich znaczenie w finansowaniu konsumpcji było małe.

## **Rola pożyczek od osób fizycznych w finansowaniu działalności inwestycyjnej i bieżącej ankietowanych gospodarstw**

W ankietowanej grupie gospodarstw zadłużonych z tytułu kredytów prywatnych rola tych kredytów w finansowaniu działalności produkcyjnej i inwestycyjnej w 2001 r. była znaczna (tab. 4).

Kredyty prywatne miały większe znaczenie w finansowaniu inwestycji produkcyjnych niż w finansowaniu nakładów środków obrotowych z zakupu. Ich udział przekroczył 20% nakładów inwestycyjnych, podczas gdy udział prywatnych kredytów obrotowych – 8%. W ramach prywatnych kredytów inwestycyjnych szczególnie duże znaczenie miał kredyt na zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Około 35% nakładów na ich zakup pochodziło z kredytu prywatnego. Istotne znaczenie miał też kredyt na zakup stada podstawowego, ale należy zauważyć, że kredyt ten był zaciągnięty przez jedno gospodarstwo, a ponieważ nakłady na zakup stada w badanej grupie nie były wysokie, udział tego kredytu był znaczny.

**Tabela 4**

Udział kredytów prywatnych w finansowaniu działalności produkcyjnej badanych 98 gospodarstw indywidualnych w 2001 r. (%)

| Wyszczególnienie                                                                                                               | 2001  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Kredyty inwestycyjne ogółem w nakładach inwestycyjnych i produkcyjnych                                                         | 20,20 |
| w tym kredyt na:                                                                                                               |       |
| zakup ziemi w nakładach na zakup ziem                                                                                          | 20,60 |
| zakup samochodu osobowego w nakładach na zakup samochodów osobowych                                                            | 14,60 |
| zakup maszyn i narzędzi rolniczych i środków transportu w nakładach na zakup maszyn i narzędzi rolniczych i środków transportu | 34,20 |
| zakup stada podstawowego w nakładach na zakup stada podstawowego                                                               | 25,60 |
| budowę, remont i modernizację budynków gospodarczych w nakładach na budynki gospodarcze                                        | 19,60 |
| budowę, remont i modernizację budynków mieszkalnych w nakładach na budynki mieszkalne                                          | 11,10 |
| założenie i modernizacja plantacji trwałych nakładach na plantacje trwałe                                                      | 7,40  |
| Kredyty obrotowe ogółem w nakładach z zakupu                                                                                   | 8,23  |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

## Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że z kredytów prywatnych korzystał rokrocznie znaczący odsetek badanych rolników. Kredyty te były przeznaczane głównie na potrzeby związane z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Kredyty konsumpcyjne stanowiły margines zaciągniętych kredytów. Rola analizowanych kredytów dla badanych gospodarstw w finansowaniu inwestycji i bieżącej działalności rolniczej była znaczna. Dostarczyły one środków na sfinansowanie około 20% wartości inwestycji produkcyjnych i około 10% wartości nakładów z zakupu.

## Literatura

ROBINSON M.S., 1998: Microfinance: The Paradigm Shift from Credit Delivery to Sustainable Financial Intermediation. [w:] International Agricultural Development, edited by Eicher C.K., Staatz J.M., The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.

WOJCIECHOWSKI S., 1939: Historia spółdzielczości polskiej do 1914 roku. Nakładem Spółdzielczego Instytutu Naukowego. Zakład Drukarski F. Wyszynski i S-ka, Warszawa.

## **The Loans form Individuals as a Source of the Financing of the Activity of Private Farms in Poland**

### **Abstract**

The aim of the analysis was to evaluate the role of loans granting by individuals in the financing of the agricultural activity of private farms in Poland. The investigation showed that quite large percentage of farms used this kind of credit. The share of private credits in financing of agricultural investments was about 20%, in financing of working capital about 8%.

**Alicja Stolarska**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych  
SGGW

## **Pozarolnicza działalność gospodarcza rodzin rolniczych**

### **Wstęp**

Niskie dochody uzyskiwane z prowadzonej produkcji rolnej oraz niekorzystna sytuacja na rynku pracy wymuszają proces rozszerzania tradycyjnej działalności rolniczej o inne, nowe formy wszelkiego rodzaju działalności pozarolniczej.

Jak wskazują badania GUS, jest to stale pogłębiające się zjawisko. Na podstawie ostatniego Spisu Rolnego odnotowano prowadzenie działalności pozarolniczej w 2002 r. w 12,4% gospodarstw rolnych (363,4 tys.), podczas gdy w 1996 r. było to tylko 8,1% [Pozarolnicza..., 2003, s. 17].

Największy odsetek gospodarstw rolnych prowadzących jednocześnie działalność pozarolniczą (31,5%) wystąpił w grupie tych, które przeznaczały wytworzoną produkcję rolniczą głównie na sprzedaż [Pozarolnicza..., 2003, s. 20].

Uzyskiwane dodatkowe dochody były głównym źródłem utrzymania dla blisko 33% indywidualnych gospodarstw rolnych. Przeważały jednocześnie gospodarstwa, w których dochody te stanowiły przeszło 60% dochodów uzyskiwanych z prowadzonej działalności gospodarczej (rolniczej i pozarolniczej) [Pozarolnicza..., 2003, s. 23–28].

### **Przedmiot badań**

Przedmiotem badań było 36 indywidualnych gospodarstw rolnych, które prowadziły rachunkowość rolniczą pod kierunkiem IERiGŻ, nieprzerwanie w latach 1996–2000. Poza produkcją rolniczą użytkownicy tych gospodarstw i członkowie ich rodzin pozostający we wspólnym gospodarstwie domowym prowadzili w wyżej wymienionym okresie pozarolniczą działalność gospodar-

czą<sup>1</sup>. Podstawę analizy stanowiły wyniki badań sondażowych przeprowadzonych w tych gospodarstwach (przy użyciu kwestionariusza wywiadu)<sup>2</sup>, a ich uzupełnieniem były wybrane charakterystyki liczbowe pochodzące z danych rachunkowości rolniczej<sup>3</sup>.

## Charakterystyka badanych gospodarstw

Badane gospodarstwa, podobnie jak wszystkie prowadzące rachunkowość rolniczą pod kierunkiem IERiGŻ, różnią się od przeciętnego gospodarstwa w kraju. Ich przeciętna powierzchnia UR w latach 1996–2002 wynosiła blisko 30 ha i wykazywała stałą tendencję rosnącą (tab. 1)<sup>4</sup>. Odnotowano tu zarówno

**Tabela 1**

Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw w latach 1996–2000

| Wyszczególnienie                                                           |                 | 1996    | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Przeciętna powierzchnia UR [ha]                                            |                 | 29,02   | 29,24   | 29,63   | 30,42   | 31,28   |
| Liczba osób w rodzinie                                                     |                 | 5,17    | 5,14    | 4,92    | 4,75    | 4,61    |
| Struktura wiekowa ludności [%]*                                            | do 14 lat       | 28,08   | 25,67   | 25,06   | 24,29   | 23,36   |
|                                                                            | 14–60 lat       | 66,71   | 69,55   | 69,91   | 71,17   | 73,72   |
|                                                                            | 60 lat i więcej | 5,21    | 4,78    | 5,03    | 4,54    | 2,92    |
| Nakłady pracy własnej na 100 ha UR [godz.]                                 |                 | 25 015  | 23 370  | 22 048  | 20 862  | 20 206  |
| Przeciętna wartość majątku trwałego (bez ziemi; ceny stałe z 2000 r.) [zł] |                 | 297 370 | 304 450 | 302 625 | 302 460 | 302 915 |
| Dochód rolniczy netto na 1 ha UR (ceny stałe z 2000 r.) [zł]               |                 | 853     | 504     | 518     | 410     | 540     |

\*grupy wiekowe wg danych IERiGŻ.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

<sup>1</sup>Praca na rachunek własny poza gospodarstwem rolnym (np. własne zakłady rzemieślnicze, przemysłowe, handlowe i usługowe, zatrudniające bądź niezatrudniające pracowników najemnych) [Pozarolnicza..., 2003, s.12].

<sup>2</sup>Spośród gospodarstw prowadzących rachunkowość rolniczą nieprzerwanie w latach 1996–2000 wybrano wszystkie gospodarstwa (67) prowadzące jednocześnie działalność rolniczą i pozarolniczą (niezwiązaną z prowadzoną produkcją rolniczą) w każdym badanym roku. Po przeprowadzeniu badań i wstępnej weryfikacji kwestionariuszy wywiadu do dalszej analizy przyjęto 36 obiektów (w 6 przypadkach odmówiono realizacji badań, w pozostałych odpowiedzi były niekompletne).

<sup>3</sup>Dane rachunkowości rolniczej zawierały tylko bardzo ogólne informacje nt. pozarolniczej działalności gospodarczej gospodarstw prowadzących rachunkowość rolniczą. Nieco szerzej ujmowały działalność tzw. uboczną (działalność wykorzystującą zasoby gospodarstwa, np. usługi rolnicze), ale nie była ona przedmiotem badań niniejszego opracowania.

<sup>4</sup>Przeciętna powierzchnia UR wszystkich gospodarstw indywidualnych w Polsce wynosiła 7 ha w 1996 r. i 7,2 ha w 2000 r. [Rocznik..., 2001].

gospodarstwa bardzo małe, niespełna 2-hektarowe, jak i blisko 170-hektarowe, co potwierdza fakt podejmowania działalności pozarolniczej przez ludność gospodarstw o różnej powierzchni<sup>5</sup>.

Zmniejszeniu uległa liczba osób w rodzinie, z przeciętnie 5,17 w 1996 r., do 4,61 w 2000 r. Przeszło 70% stanowiły osoby w wieku 14–60 lat, a w badanym okresie wzrósł ich odsetek (o ponad 7 p.p.). Jednocześnie zmalał udział dzieci do lat 14, a także osób powyżej 60. roku życia.

Badane gospodarstwa rolne wykazały przeszło 19-procentowy spadek ponoszonych nakładów pracy własnej (tab. 1). Było to spowodowane ich przesunięciem do działalności pozarolniczej. Jednocześnie reorganizowano produkcję rolniczą, wybierając rodzaje działalności mniej pracochłonne, a rezygnując z tych, które wymagały dużych nakładów pracy.

Gospodarstwa charakteryzowały się realnym spadkiem poziomu dochodu rolniczego netto w przeliczeniu na 1 ha UR. Jego wartość w badanym okresie zmalała z 853 zł do 540 zł<sup>6</sup>. Było to przede wszystkim spowodowane ogólnym pogorszeniem się sytuacji dochodowej polskich rolników<sup>7</sup>, ale w pewnej mierze wynikało również ze zmian organizacji produkcji rolniczej.

## Przyczyny podejmowania działalności dodatkowej

Spadek dochodów z produkcji rolniczej wymusza poszukiwanie innych, dodatkowych źródeł utrzymania. Jednym z nich jest podejmowana pozarolnicza działalność gospodarcza, która przede wszystkim ma przynosić dodatkowe dochody. Taki powód podało aż 97% badanych, jednocześnie dla 35% z nich był to jedyny powód. Działalność ta miała też umożliwić lepsze wykorzystanie zasobów siły roboczej (częściowo również budynków oraz samochodów). We wszystkich gospodarstwach co najmniej jedna osoba z członków gospodarstwa domowego pracowała w działalności dodatkowej.

Przeszło 30% badanych zadeklarowało, że podjęli działalność pozarolniczą w celu realizacji marzeń i zaspokojenia własnych ambicji. Dla niespełna 6%

<sup>5</sup>Potwierdzają to również m.in. I. Sikorska-Wolak i A.P. Wiatrak [Sikorska-Wolak 2000, Wiatrak 2002].

<sup>6</sup>Przyjmując na podstawie danych IERiGŻ [Skarżyńska, Augustyńska-Grzymek 2001] stawkę parytetową za 1 godzinę pracy wynoszącą 6,99 zł w 2000 r., stwierdzono, że uzyskany dochód był przeszło dwukrotnie niższy od dochodu parytetowego.

<sup>7</sup>W pozostałych gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolniczą (a nieprowadzących działalności pozarolniczej) nastąpił przeszło 45-procentowy spadek dochodu rolniczego netto z 1 ha UR (w badanych – o ok. 37%).

jednym z powodów była też chęć sprzedaży produktów z własnego gospodarstwa rolnego.

Wskazywano jednocześnie wiele barier utrudniających podejmowanie działalności dodatkowej, z których kluczową okazał się brak środków finansowych (najważniejsza przeszkoda w opinii 44% badanych; kolejne 14% postawiło ją na drugim miejscu).

Rolnicy wskazywali również na niedostępność kredytów (ok. 30%), trudności pogodzenia pracy w gospodarstwie rolniczym z działalnością pozarolniczą (36%), brak doświadczenia w jej prowadzeniu (19%) oraz brak informacji o rynku (19%).

Badania wykazały też niedoskonałość przepisów prawnych w tym względzie. Dla przeszło 8% była to główna bariera w podejmowaniu dodatkowej działalności gospodarczej.

Decyzje dotyczące prowadzenia działalności pozarolniczej nie zawsze były podejmowane samodzielnie. Dla 36% badanych inspirację stanowiły namowy najbliższej rodziny i przyjaciół, a czasem dobry przykład z sąsiedztwa.

## Formy i rodzaje działalności pozarolniczej

U przeszło 61% poddanych badaniom stwierdzono fakt zarejestrowania działalności pozarolniczej w postaci wpisania jej do rejestru działalności gospodarczej. Pozostali (ok. 39%) deklarowali, iż jest to działalność uboczna gospodarstwa, która nie wymaga rejestrowania.

We wszystkich przypadkach działalność ta była podejmowana przez jedną osobę – nie stwierdzono założenia ani jednej spółki w tym celu.

Dominującym rodzajem działalności dodatkowej były usługi (przeszło 68%), następnie działalność handlowa (ponad 42%) i produkcyjna (ok. 20%)<sup>8</sup> (tab. 2).

W działalności usługowej przeważały usługi transportowe (blisko 27%). Ważną rolę odgrywała też naprawa samochodów i sprzętu rolniczego. W działalności handlowej dominował zarówno handel środkami produkcji, jak i towarami konsumpcyjnymi. Wśród nierolniczej działalności produkcyjnej, na pierwsze miejsce wysunęło się przetwórstwo drewna.

W badanym okresie zaobserwowano wzrost zainteresowania wszystkimi rodzajami działalności pozarolniczej, przy czym największy – usługami pozarolniczymi (o przeszło 17 p.p.). Udział gospodarstw zajmujących się handlem wzrósł odpowiednio o przeszło 6 p. p., a nierolniczą działalnością produkcyjną – o 2,5 p.p. (rys. 1).

<sup>8</sup>Niektóre gospodarstwa prowadziły więcej niż jeden rodzaj działalności pozarolniczej.

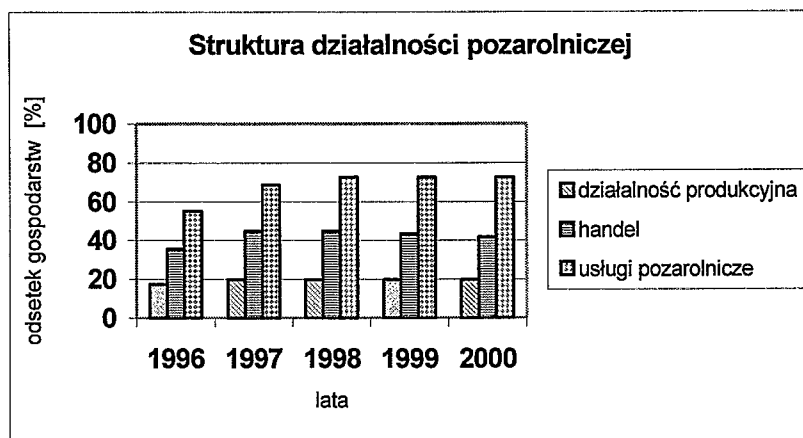
**Tabela 2**

Struktura prowadzonej działalności pozarolniczej w badanych gospodarstwach w latach 1996–2000 (w %)

| Rodzaje działalności pozarolniczej        | Odsetek gospodarstw* |
|-------------------------------------------|----------------------|
| <b>Usługi pozarolnicze</b>                | <b>68,42</b>         |
| w tym: – transportowe                     | 26,92                |
| – naprawa samochodów i sprzętu rolniczego | 23,08                |
| – stolarskie, ślusarskie, kowalskie       | 15,38                |
| <b>Handel</b>                             | <b>42,11</b>         |
| w tym: – produktami rolnymi               | 25,00                |
| – środkami produkcji                      | 37,50                |
| – towarami konsumpcyjnymi                 | 37,50                |
| <b>Działalność produkcyjna</b>            | <b>19,42</b>         |
| w tym: – przetwórstwo produktów rolnych   | 14,29                |
| – przetwarzanie drewna                    | 57,14                |
| – inne                                    | 28,57                |

\*Suma różni się od 100, gdyż niektóre gospodarstwa prowadziły więcej niż 1 rodzaj działalności. (Według danych Spisu Rolnego, 93,2% deklarujących prowadzenie działalności pozarolniczej w 2002 r., prowadziło ją w obrębie jednej sekcji działalności, 6,2% prowadziło jednocześnie dwa rodzaje działalności dodatkowej, a 0,6% – trzy i więcej [Powszechny..., 2003].)

Źródło: Badania własne.

**Rysunek 1**

Zmiany struktury działalności pozarolniczej w badanych gospodarstwach w latach 1996–2000 (w %)

Źródło: Jak w tabeli 2.

Preferowano zatem takie rodzaje działalności dodatkowej, które z jednej strony nie wymagały zbyt dużych nakładów kapitału, z drugiej zaś przynosiły stosunkowo wysokie dochody w krótkim czasie. Stąd też najmniejsze znaczenie miała nierolnicza działalność produkcyjna, którą podejmowano przede wszystkim w gospodarstwach większych obszarowo.

W przyszłości należy spodziewać się, że w strukturze działalności pozarolniczej nie nastąpią zasadnicze zmiany. W dalszym ciągu dynamicznie rozwijać się będą usługi, z coraz ciekawszymi propozycjami w tym względzie<sup>9</sup>.

Rodzaj prowadzonej działalności dodatkowej, poza wieloma innymi czynnikami, zależy również od położenia gospodarstwa. Należy zatem pamiętać, że w niektórych wybranych regionach możliwa jest dominacja działalności handlowej.

## Dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej

Wymiernym efektem prowadzenia każdej działalności gospodarczej są uzyskiwane dochody.

Dochód pozarolniczy w badanych gospodarstwach w 2000 r. wynosił niepełna 1570 zł w przeliczeniu na 1 osobę w rodzinie (tab. 3). W stosunku do 1996 r. nastąpił jego niewielki wzrost (o 1,8%).

**Tabela 3**

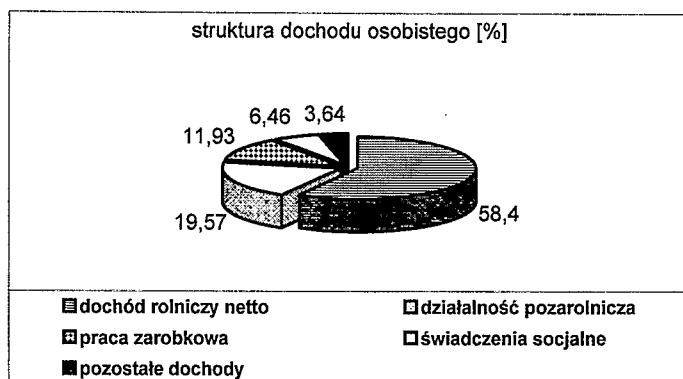
Ogólna charakterystyka dochodów uzyskiwanych w latach 1996–2000 z prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej w badanych gospodarstwach (ceny stałe z 2000 r.)

| Wyszczególnienie                                        | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  |
|---------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Dochód pozarolniczy na 1 gospodarstwo [zł]              | 7958  | 4804  | 4966  | 3642  | 7223  |
| Dochód pozarolniczy na 1 osobę w rodzinie [zł]          | 1540  | 935   | 1010  | 766   | 1568  |
| Udział dochodu pozarolniczego w dochodzie osobistym [%] | 15,18 | 17,35 | 19,87 | 21,03 | 24,44 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

W strukturze dochodu osobistego przeważał dochód rolniczy, a kolejne miejsce stanowiły dochody uzyskiwane z prowadzonej działalności pozarolniczej (rys. 2).

<sup>9</sup>Badania W. Józwiaka wskazują na coraz szerszy asortyment proponowanych przez gospodarstwa usług. Jako ciekawsze autor wymienia np. organizowanie kursów językowych czy windykację należności [Józwiak 2004].

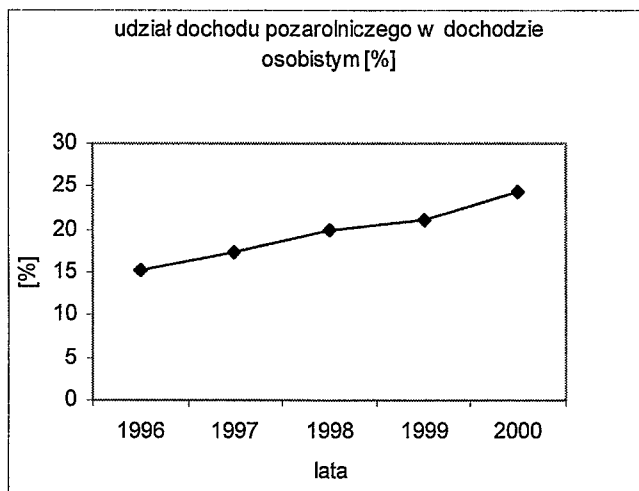


**Rysunek 2**

Struktura dochodu osobistego w badanych gospodarstwach, przeciętnie w latach 1996–2000 [%]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

W latach 1996–2000 nastąpił wyraźny wzrost odsetka dochodów pozarolniczych, co świadczy o znaczeniu tejże działalności w strukturze dochodów rodziny rolniczej (rys. 3).



**Rysunek 3**

Zmiany odsetka dochodów z działalności pozarolniczej w badanych gospodarstwach w latach 1996–2000

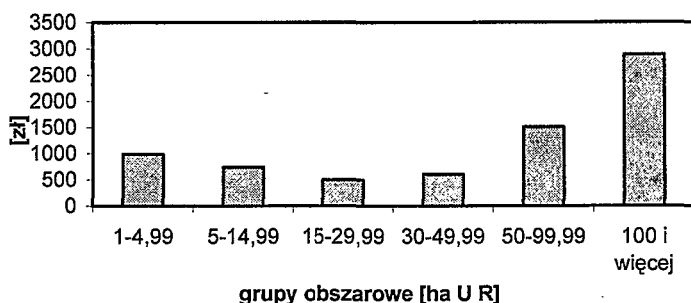
Źródło: Na podstawie tabeli 3.

Blisko  $\frac{1}{4}$  badanych deklarowało ponadto, iż dochód pozarolniczy stanowił ich główne źródło utrzymania, dla przeszło 60% zaś był on drugim co do wielkości źródłem dochodów. Ponad połowa zamierzała zwiększyć rozmiary prowadzonej działalności pozarolniczej.

Najwyższy poziom dochodu z działalności pozarolniczej w przeliczeniu na 1 osobę w rodzinie zaobserwowano w gospodarstwach największych obszarowo (rys. 4)<sup>10</sup>, a w gospodarstwach o średniej powierzchni 15–50 ha UR odnotowano jego najniższy poziom. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż gospodarstwa te osiągają stosunkowo wysokie dochody z prowadzonej produkcji rolniczej, które są głównym źródłem utrzymania ich rodzin.

W gospodarstwach największych działalność pozarolnicza traktowana jest raczej jako swego rodzaju lokata kapitału, która ma przynosić określone zyski, a nie tylko uzupełniać dochody rolnicze<sup>11</sup>. Jest ona prowadzona w większej skali i często innego rodzaju (np. nierolnicza działalność produkcyjna)<sup>12</sup>.

dochód pozarolniczy na 1 osobę [zł]



**Rysunek 4**

Zróżnicowanie poziomu przeciętnych dochodów z działalności pozarolniczej w badanych gospodarstwach w latach 1996–2000, w wyodrębnionych grupach obszarowych, w przeliczeniu na 1 osobę w rodzinie [zł]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Ludność badanych gospodarstw uzyskiwała wyższy poziom dochodu osobistego w porównaniu z pozostałymi gospodarstwami prowadzącymi rachunkowość rolniczą, a przewaga ta wykazywała tendencję rosnącą w latach 1996–2000 (rys. 5). W ostatnim badanym roku nastąpiło pewne zachwianie owej

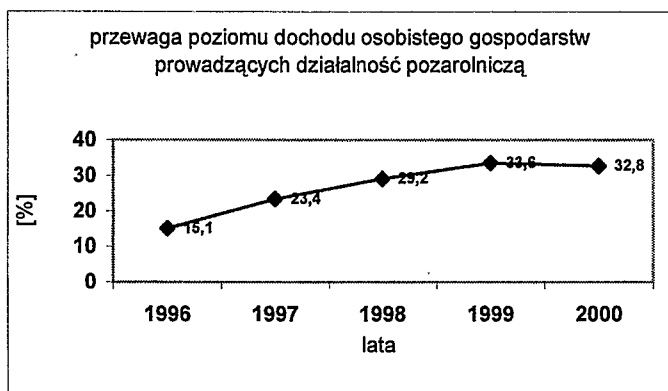
<sup>10</sup>Największym dochodem pozarolniczym w przeliczeniu na 1 ha UR legitymowały się oczywiście gospodarstwa najmniejsze.

<sup>11</sup>Podobne wnioski zawierają badania W. Michny i A. Wrzochalskiej [Michna, Wrzochalska 1998].

<sup>12</sup>Nie jest popularna w gospodarstwach małych, m.in. ze względu na brak środków finansowych na jej podjęcie.

tendencji, co było spowodowane znacznym wzrostem dochodów otrzymywanych z tytułu świadczeń socjalnych w gospodarstwach nieprowadzących działalności pozarolniczej. Tym samym w większym stopniu niż w badanych gospodarstwach wzrósł ich dochód osobisty.

Na przewagę dochodu osobistego gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą składał się nie tylko rosnący odsetek dochodów uzyskiwanych z tejże działalności, ale również wyższe dochody z pracy zarobkowej, a także produkcji rolniczej<sup>13</sup>. Zatem działalność pozarolnicza z jednej strony przynosiła dodatkowe dochody, ale z drugiej była podejmowana przez ludność gospodarstw silniejszych ekonomicznie.



#### Rysunek 5

Przewaga poziomu dochodu osobistego badanych gospodarstw (na 1 gospodarstwo) w latach 1996–2000 w stosunku do pozostałych prowadzących rachunkowość rolniczą (a nie prowadzących działalności pozarolniczej) [%]

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

Badane gospodarstwa charakteryzowały się nie tylko wyższym poziomem dochodu osobistego, ale też, co istotne, kształtował się on przeciętnie na poziomie dochodu parytetowego<sup>14</sup>. Ich dochody były zatem znacznie wyższe od przeciętnych dochodów rolników, które są trwale niższe o ok. 15–20% od dochodu parytetowego [Woś 2000, s. 13].

<sup>13</sup>Poziom dochodu rolniczego netto w przeliczeniu na 1 gospodarstwo był przeciętnie o ok. 13% wyższy w badanym okresie w gospodarstwach prowadzących działalność pozarolniczą.

<sup>14</sup>Porównania dokonano z dochodami robotników, których (za A. Wosiem) uznano za najodpowiedniejszą grupę, uwzględniając kwalifikacje zawodowe oraz czas i uciążliwość pracy [Woś 1998, s. 86–88].

## Wnioski

1. Blisko 39% badanych nie rejestrowało prowadzonej działalności dodatkowej.
2. Pozarolnicza działalność gospodarcza podejmowana była przede wszystkim w celu poprawy sytuacji dochodowej rodziny, co zadeklarowało aż 97% badanych, przy czym dla przeszło 1/3 był to jedyny powód.
3. Największym powodzeniem cieszyła się działalność usługowa (68%), a także handlowa (42%). Nie ograniczano się tylko do jednego rodzaju działalności dodatkowej.
4. Brak środków finansowych stanowił podstawową barierę w podejmowaniu działalności pozarolniczej. Badani wskazywali również na potrzebę zmiany istniejących przepisów prawnych w tym względzie.
5. Dochód pozarolniczy stanowił przeciętnie w latach 1996–2000 blisko 20% dochodu osobistego w badanych gospodarstwach.
6. W wymienionym okresie nastąpił znaczny (ponad 1,8-krotny) wzrost odsetka dochodu pozarolniczego.
7. Dochody uzyskiwane z prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej stanowiły główne źródło utrzymania dla ok. ¼ badanych.
8. Dochody ze źródeł pozarolniczych powiększały dochód osobisty, zrównując go przeciętnie z dochodem parytetowym.

## Literatura

- JÓZWIAK W., 2004: Strategie postępowania posiadaczy gospodarstw rolnych i ich pozarolnicze formy aktywności gospodarczej w latach 1996–2002. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VI, Zeszyt 3. Wieś Jutra, Warszawa.
- MICHNA W., WRZOCZALSKA A., 1998: Główne kierunki przeobrażeń w rolnictwie w latach dziewięćdziesiątych. IERiGŻ, Warszawa.
- Powszechny Spis Rolny 2002. GUS, Warszawa 2003.
- Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych. GUS, Warszawa 2003.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2001. GUS, Warszawa 2002.
- SIKORSKA-WOLAK I., 2000: Przedsiębiorczość w ujęciu normatywnym, funkcjonalnym i opisowym. [w:] Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników. Pod red. Sikorskiej-Wolak I., Krzyżanowskiej K. Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 27–33.
- SKARŻYŃSKA A., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I., 2001: Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w roku 2000. IERiGŻ, Warszawa, s. 9.

- WIATRAK A.P., 2002: Sytuacja dochodowa polskiego rolnictwa w latach dziewięćdziesiątych. [w:] Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90. Pod red. Klepackiego B., Czerewko G. Wieś Jutra, Warszawa, s. 39–48.
- WOŚ A., 1998: Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa. Eseje 2. IERiGŻ, Warszawa, s. 86–88.
- WOŚ A., 2000: Tworzenie i podział dochodów rolniczych. Dochody transferowe. IERiGŻ, Warszawa, s. 13.

## **Non-agriculture Activity of Family Farms**

### **Abstract**

The paper describes non-agriculture activity of family farms during the period from 1996 to 2000. Factors determining starting non-agriculture activity and crucial barriers are also presented. The research shows the level of income achieved from non-agriculture activity as well as a significant increase of the share of non-agriculture activity in personal incomes of the family farms.

## **Zastosowanie metody kowariancji do określenia ryzyka na rynku nieruchomości komercyjnych**

### **Wstęp**

Ryzyko, jego istota oraz pomiar są podstawowymi pojęciami i wyzwaniem teorii nowoczesnych finansów, a w szczególności analiz szeroko pojętych inwestycji. Zdefiniowanie ryzyka w sposób jednoznaczny i precyzyjny jest zadaniem niezwykle trudnym, gdyż ryzyko charakteryzuje aspekt obiektywny, wynikający z niepewności na rynku, oraz aspekt subiektywny, wynikający ze stosunku inwestora do ryzyka<sup>1</sup>. Inaczej będą postrzegać ryzyko drobni inwestorzy – uczestnicy głównie rynku finansowego, inaczej przedstawiciele sektora bankowego czy ubezpieczeniowego działający na rynku kapitałowym, pieniężnym i rynku nieruchomości, a jeszcze inaczej podmioty prawne prowadzące działalność wytwórczą. Można jednak wyróżnić pewne wspólne cechy podejścia do ryzyka charakterystyczne dla wszystkich podmiotów rynku:

- z reguły ryzyko traktowane jest jako zagrożenie, a więc niebezpieczeństwo poniesienia szkody lub straty, i głównie w takich kategoriach jest analizowane i kwantyfikowane,
- ryzyko jest związane z czynnością dokonaną, a więc jest „skutkiem” decyzji i podjętych w jej wyniku działań,
- działania podmiotów skupiają się na minimalizowaniu poziomu ryzyka, a więc takim zarządzaniu ryzykiem, które ma na celu poprawę wyników finansowych lub uzyskanie oczekiwanego, założonego dochodu.

Odnosząc tak postrzegane ryzyko do projektów inwestycyjnych, można powiedzieć, że ryzyko oznacza prawdopodobieństwo, że dochód rzeczywisty (faktyczny) z inwestycji będzie się różnił od dochodu oczekiwanego<sup>2</sup>. Jedno-

---

<sup>1</sup>K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, Wstęp, s. 8.

<sup>2</sup>E.F. Brigham, L.C. Gapenski, *Zarządzanie finansami*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Rozdział II, s. 66.

częściej dla projektów inwestycyjnych główne wagi ryzyka przypisane będą aspektom planistycznym i decyzyjnym<sup>3</sup>.

Celem prezentowanego opracowania jest próba zastosowania modelu VaR – wartości narażonej na ryzyko do określenia skwantyfikowanego ryzyka wyłącznego przedsięwzięcia inwestycyjnego scharakteryzowanego podstawowymi wskaźnikami rachunku efektywności NPV i IRR.

W opracowaniu zaadaptowano i wdrożono model ryzyka VaR oparty na metodzie kowariancji, wykorzystywanej dotychczas w zarządzaniu ryzykiem aktywami podmiotów rynku finansowego, głównie portfeli inwestycyjnych. Wykorzystanie VaR na płaszczyźnie analiz opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych rzeczowych, segmentu rynku nieruchomości jest działaniem mało rozpoznanym, obciążonym ograniczonym zaufaniem ze względu na odmienny charakter instrumentów rynku finansowego i inwestycji rzeczowych. Prezentowana analiza ryzyka obejmuje głównie aspekty związane z procesem decyzyjnym kredytodawcy, dla którego fundamentalne znaczenie ma wiarygodność spełnienia warunków umowy w okresie kredytowania oraz poziom zabezpieczenia wierzytelności.

## Metoda kowariancji

Metoda kowariancji jest najpopularniejszym sposobem kalkulacji wartości narażonej na ryzyko VaR. Określenie potencjalnej straty na danym portfelu przy wykorzystaniu metody kowariancji wymaga oszacowania wskaźnika zmienności dla poszczególnych instrumentów tworzących portfel oraz wartości pozycji.

Kowariancja dla pojedynczej pozycji liczona jest następującą zależnością<sup>4</sup>:

$$VaR_t = \left[ 1 - e^{-1,65 \cdot (t-1)} \right] \times V_{t-1} \times \sqrt{t}$$

gdzie:  $\sigma$  – odchylenie standardowe,  
 $V_t$  – wartość aktywów w dniu  $t$ ,  
 $t$  – horyzont czasowy.

<sup>3</sup>W. Rogowski, M. Kąkol, *Zarządzanie ryzykiem banku przy inwestycjach mieszkaniowych z uwzględnieniem wpływu ryzyka kredytowego nabywców mieszkań*. Uwarunkowania i kierunki rozwoju modelowania ryzyka kredytowego wierzytelności hipotecznych. Związek Banków Polskich, Warszawa 2003, s. 81.

<sup>4</sup>Money.pl 06.08.2003 r.

lub formułą uproszczoną:

$$VaR = V \times P$$

gdzie:  $V$  – zmienność,  
 $P$  – wartość pozycji.

Uwzględniając 95-procentowy poziom ufności uzyskiwany przy przemnożeniu odchylenia standardowego przez 1,65 (dla zmienności liczonej jednym odchyleniem standardowym), powyższy wzór przybiera postać:

$$VaR = 1,65 \times V \times P$$

Dla portfela składającego się z wielu instrumentów model  $VaR$  liczony za pomocą kowariancji ma postać<sup>5</sup>:

$$VaR_p = \sqrt{\sum_i \rho_i^2 \times \sigma_i^2 + \sum_i \sum_j \rho_i \times \rho_j \times \sigma_i \times \rho_{ij}}$$

gdzie:  $\rho_i, \rho_j$  – udział instrumentów  $i, j$  w portfelu,  
 $\sigma_i, \sigma_j$  – wskaźniki zmienności instrumentów  $i, j$ ,  
 $\rho_{ij}$  – współczynnik korelacji między instrumentami  $i, j$ .

W praktyce,  $VaR$  dla portfela liczona jest na podstawie następującej zależności:<sup>6</sup>

$$VaR = \sqrt{V \times C \times V^T}$$

gdzie:  $V$  – wektor wierszowy wartości  $VaR$  dla każdej indywidualnej pozycji,  
 $C$  – macierz korelacji,  
 $V^T$  – macierz transponowana  $V$ .

## Charakterystyka rynku nieruchomości w segmencie wynajmu powierzchni biurowych – identyfikacja potencjalnych czynników ryzyka

Kryzys polskiej gospodarki obserwowany w ciągu ostatnich dwóch lat w szczególności dotknął sektor budowlany, w tym rynek nieruchomości biurowych. Kłopoty finansowe firm i spółek oraz znaczne ograniczenie kosztownych

<sup>5</sup>P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, Rozdział 2, s. 36.

<sup>6</sup>P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, Rozdział 2, s. 37.

inwestycji rzeczowych spowodowały znaczące zmniejszenie popytu na powierzchnie komercyjne, przy wciąż wzrastającej podaży.

Pod koniec 2002 r. nowoczesne powierzchnie biurowe w Warszawie osiągnęły poziom 1 787 565 m<sup>2</sup>, co stanowiło wzrost o 11% w stosunku do 2001 r.<sup>7</sup> W 2002 r. oddano do użytku sześć budynków biurowych w centralnym obszarze biznesu i dwadzieścia poza centrum. W pierwszej połowie 2003 r. ukończono realizację kolejnych 42 000 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej, z której większość (82%) jest zlokalizowana w centrum miasta, natomiast poza centrum znajduje się tylko 7700 m<sup>2</sup>. Wzrost ilości i jakości powierzchni oferowanych poza centrum oraz niższe stawki czynszów sprzyjały znacznemu zainteresowaniu najemców tą lokalizacją, co powodowało, że 77% całości wynajętej powierzchni w 2002 r. zlokalizowane było poza centrum Warszawy. W 2003 r. szacowano ilość nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie na ok. 1,81 mln m<sup>2</sup>. Do głównych lokalizacji należą kolejno: City Center, Kasprzaka (Wola), Aleje Jerozolimskie (Włochy), Żwirki i Wigury (Okęcie), Domaniewska, Marynarska, Wołoska (Mokotów), Puławska (Ursynów).

Aktualnie przeciętne stawki czynszu za powierzchnie biurowe zlokalizowane poza centrum kształtują się na poziomie 14–17 USD za m<sup>2</sup> i miesiąc, i oczekuje się dalszego wzrostu zawieranych umów najmu wywołanego spadkiem czynszów oraz dodatkowymi udogodnieniami oferowanymi najemcom.

Stawki czynszu za powierzchnie biurowe najwyższej jakości i w najlepszych lokalizacjach utrzymują się na poziomie 23–25 USD za m<sup>2</sup> i miesiąc, i przewiduje się, że pozostaną na tym poziomie przez najbliższe 12 miesięcy. Przeciętna wysokość stawki płaconej przez najemców powierzchni biurowych w centrum oscyluje w przedziale 19–22 USD za m<sup>2</sup> i miesiąc.

Ogólny wskaźnik powierzchni biurowej niewynajętej w Warszawie wynosi ok. 16,1%. Analizy wskazują na spadkowy trend pustostanów poza centrum – z 18,3 do 14,9% – spowodowany głównie mniejszą aktywnością deweloperską. Wskaźnik powierzchni niewynajętej w centrum miasta kształtuje się na poziomie 17,4% i jest wynikiem oddania do użytku nowych powierzchni oraz zwiększonej ilości powierzchni wtórnych na rynku. W najbliższych latach przewidywane jest stopniowe obniżenie wskaźnika pustostanów oraz ożywienie popytu na powierzchnie biurowe, głównie będące następstwem spadku ilości nowych inwestycji, ograniczenia podaży oraz wzrostu popytu wywołanego ożywieniem gospodarczym i wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Najczęściej umowy najmu zawierane są na okres 3–5 lat, a przeciętne okresy beczynszowe wynoszą 3–9 miesięcy.

---

<sup>7</sup>muratorplus.pl. 12.12.2003 r.

W pierwszej połowie 2003 r. zaobserwowano w Warszawie nienotowany dotychczas poziom zainteresowania rynkiem inwestycyjnym, kreowany głównie przez przedstawicieli niemieckich otwartych funduszy inwestycyjnych. Odzwierciedleniem podejmowanych inwestycji na rynku nieruchomości biurowych było zawarcie w pierwszym półroczu 2003 r. m.in. trzech znaczących transakcji<sup>8</sup>:

- Brama Zachodnia (West GATT) – budynek biurowy o powierzchni 23 000 m<sup>2</sup> został sprzedany za 61,5 mln euro, przy nieujawnionej stopie kapitalizacji,
- Jerozolimskie Business Park D – obiekt biurowy o powierzchni 8000 m<sup>2</sup> został zakupiony przy stopie kapitalizacji 11,20%,
- Bitwy Warszawskiej Business Centre – kompleks obejmujący 20 000 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej został sprzedany przez dewelopera za kwotę przekraczającą 57 mln euro, przy nieujawnionej stopie kapitalizacji.

W 2003 r. polski rynek inwestycyjny osiągnął pozycję preferowaną przez międzynarodowych inwestorów. Znaczący wzrost zainteresowania był wynikiem m.in. pozytywnego wyniku referendum popierającego przystąpienie do Unii Europejskiej, stabilizacją ekonomiczną oraz dalszymi przewidywaniami co do obniżania stóp procentowych.

Szacowane stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości tego segmentu osiągają poziom ok. 9%. Średnie stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów biurowych w Warszawie oscylują w przedziale 9,5–10%.

Spśród czynników ograniczających napływ kapitału inwestycyjnego należy wymienić brak dobrych instytucjonalnych produktów inwestycyjnych z długoterminowymi umowami najmu oraz odpowiednimi stawkami czynszowymi. Potencjalni inwestorzy zainteresowani nieruchomościami komercyjnymi, obserwując w ostatnich latach spadek stawek czynszowych w obiektach biurowych, rozważają alternatywne segmenty rynku nieruchomości, a więc powierzchnie handlowe, handlowo-magazynowe czy logistyczne. Ryzyko postrzegane przez inwestora jest więc głównie ryzykiem operacyjnym, związanym z niepewnością co do rzeczywistej wysokości spodziewanych dochodów z inwestycji. Ryzyko operacyjne jest typowym rodzajem ryzyka, które charakteryzuje nieruchomości przeznaczone na wynajem na podstawie umów zawartych na czas nieoznaczony lub nieruchomości, których sposób użytkowania jest ściśle związany z działalnością wykonywaną przez przedsiębiorcę.

Ryzyko operacyjne to również główny czynnik wpływający na poziom podstawowego miernika opłacalności inwestycji – wymaganej stopy zwrotu.

---

<sup>8</sup>muratorplus.pl. 12.12.2003 r.

Ryzyko nieosiągnięcia przez inwestora oczekiwanej stopy kapitalizacji wynika bezpośrednio z:

- niższych niż założono stawek czynszu odniesionych do 1 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej,
- poziomu pustostanów – udziału powierzchni wynajętej do potencjalnej powierzchni przeznaczonej na wynajem,
- niedotrzymania warunków umowy przez wynajmującego.
- niepewnego kursu walutowego, w przypadku umów najmu zawartych w walucie obcej.

Oczywiście każdy projekt inwestycyjny oprócz ryzyka operacyjnego narażony jest na ryzyko związane z otoczeniem, w którym funkcjonuje, a więc ryzyko prawne, polityczne, stopy procentowej czy inflacji. Można jednak przyjąć, że czynniki te są dobrze identyfikowane i uwzględniane przez uczestników rynku, czego odzwierciedleniem jest określona w danych warunkach wielkość popytu i podaży, regulująca odpowiednio poziom stawek czynszów oraz pustostanów.

## **Analiza finansowa**

### **Założenia analizy**

Specyfika analizy opłacalności przedmiotowego projektu inwestycyjnego rozpatrywana przez pryzmat kwantyfikowanego ryzyka osiągnięcia określonego poziomu wskaźnika opłacalności NPV wymaga wprowadzenia dodatkowych założeń, które odbiegają od klasycznego ujęcia rachunku efektywności.

### **Okres analizy**

W ekonomicznych analizach opłacalności projektów inwestycyjnych okres prognozy obejmuje zazwyczaj czas ekonomicznego życia projektu inwestycyjnego, na który składają się faza przedinwestycyjna, faza realizacji, faza operacyjna i faza likwidacji. Okres ekonomicznego życia projektu może być ograniczony przesłankami technicznymi, funkcjonalnymi lub prawnymi. W przypadku projektów inwestycyjnych dotyczących nieruchomości okres życia ekonomicznego jest stosunkowo długi i z reguły ograniczany przesłankami zużycia technicznego lub funkcjonalnego obiektu kubaturowego. Najczęściej w praktyce okres predykcji finansowej złożony jest z dwóch części – analizy szczegółowej, obejmującej w zależności od celu opracowania 5–10 lat, oraz pozostałego okresu prognozy, wyrażanego zazwyczaj poprzez skapitalizowaną wartość rezydualną. Z punktu widzenia instytucji współfinansujących inwestycję za-

chowanie się przedsięwzięcia w takim okresie ma znaczenie fundamentalne i jest czynnikiem deterministycznym w procesie decyzyjnym. Przyjmując więc założenie, że głównym zainteresowanym poziomem podejmowanego ryzyka jest kredytodawca, okres analizy na potrzeby zastosowania modelu VaR ograniczono do 11 lat, w których następuje budowa trwająca 2 lata (2004–2005) i operacyjne funkcjonowanie obiektu oraz spłata kredytu.

W całym okresie analizy obliczenia prowadzone są w ujęciu realnym, nie jest uwzględniona prognoza inflacji.

### Stopa dyskonta

W dynamicznych metodach analizy efektywności inwestycji stopa dyskonta utożsamiana jest z kosztem użycia kapitału. W przypadku projektów finansowanych kapitałem własnym i obcym, stopę dyskonta przyjmuje się jako średnioważony koszt zaangażowania kapitału (WACC). W obliczeniach kosztu zaangażowania środków pieniężnych w nieruchomości uzasadnione jest wykorzystanie teorii wyceny nieruchomości, o ile tylko istnieje wystarczająca ilość wiarygodnych danych rynkowych. Na potrzeby rachunku efektywności przedmiotowej inwestycji przyjęto, że stopa dyskonta w kolejnych latach projekcji jest stała, wynosi 9% i odzwierciedla wymaganą przez inwestorów stopę zwrotu, obejmującą premię za podejmowane ryzyko.

### Miesięczne stawki czynszu za wynajmowane powierzchnie

Wysokość miesięcznych stawek czynszu za powierzchnie biurowe, magazynowe i wspólne przyjęto na podstawie analizy rynkowych umów najmu podpisywanych z właścicielami nieruchomości segmentu biurowego. Umowy zawierane na wynajem powierzchni biurowych klasy A charakteryzują się określeniem dwóch stawek miesięcznego czynszu oraz sprecyzowaniem dodatkowych warunków opłat za wykorzystane media. Cechą charakterystyczną jest podział na wykorzystanie powierzchni biurowych netto oraz udział w powierzchniach wspólnych. Szczegółowe zestawienie przyjętych do obliczeń stawek czynszu przedstawia tabela 1. W obliczeniach przyjęto założenie stałego poziomu czynszów.

**Tabela 1**

Przyjęte do obliczeń stawki czynszu uzyskiwane z wynajmu biurowca

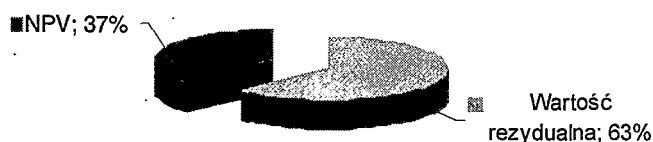
| Stawka czynszu podstawowego, PLN/1 m <sup>2</sup> m-c | Stawka czynszu za pow. wspólne, PLN/1m <sup>2</sup> m-c | Koszt stanowiska parkingowego, PLN/1m <sup>2</sup> m-c | Opłaty eksploatacyjne, PLN/1m <sup>2</sup> m-c |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 100,00                                                | 40,00                                                   | 600,00                                                 | 15,00                                          |

Źródło: Opracowanie własne.

## Pozostałe założenia analizy opłacalności

1. W obliczeniach NPV i IRR pominięto wartość rezydualną oraz likwidacyjną projektu (rys. 1). Istotą prowadzonych badań wykorzystania modelu VaR jest określenie skwantyfikowanego ryzyka inwestycji mierzonego wskaźnikiem opłacalności NPV. Wprowadzenie do obliczeń wartości rezydualnej lub likwidacyjnej, która stanowi znaczący udział w określonym NPV projektu, nie wnosi decydujących informacji dla procesu decyzyjnego kredytodawcy, a może znacznie zniekształcić wyniki otrzymane w modelu VaR ze względu na bardzo długi horyzont czasowy. Wartość rezydualna lub likwidacyjna będzie miała istotne znaczenie z punktu widzenia zabezpieczenia ryzyka kredytodawcy, ale wykraczając poza okres spłaty ma znaczenie drugorzędne.

Udział wartości rezydualnej projektu w NPV



**Rysunek 1**

Udział wartości rezydualnej projektu w NPV

Źródło: Opracowanie własne.

2. Stawkę podatku dochodowego przyjęto na poziomie 19%.

3. W scenariuszu bazowym przyjęto 85-procentowe wykorzystanie powierzchni biurowych wynikające z umów zawartych na okres 5-letni; w scenariuszu optymistycznym procent wykorzystania lokali biurowych wzrósł do poziomu 95%, co wynika z zawartych umów przedwstępnych.

4. W analizie scenariuszy przyjęto, że głównymi czynnikami determinującymi wskaźniki opłacalności są wpływy osiągane z najmu powierzchni biurowych uzależnione głównie od wielkości pustostanów oraz nakłady początkowe niezbędne na realizację inwestycji. Przedmiotowy projekt jest mało wrażliwy na koszty operacyjne ze względu na duży udział kosztów stałych niezależnych od poziomu wykorzystania potencjalnej powierzchni.

5. Analiza uwzględnia wszystkie założenia modelu NPV i IRR, a więc założenie o strumieniach uzyskiwanych na koniec każdego roku prognozy. Oznacza to, iż współczynnik dyskonta dla 2004 r. wynosił będzie nie 1 (tak byłoby, gdyby strumień uzyskiwano na początku każdego roku prognozy) tylko 0,91743119. Założono reinwestowanie strumieni pieniężnych przy wykorzystaniu stopy zwrotu równej stopie dyskonta projektu.

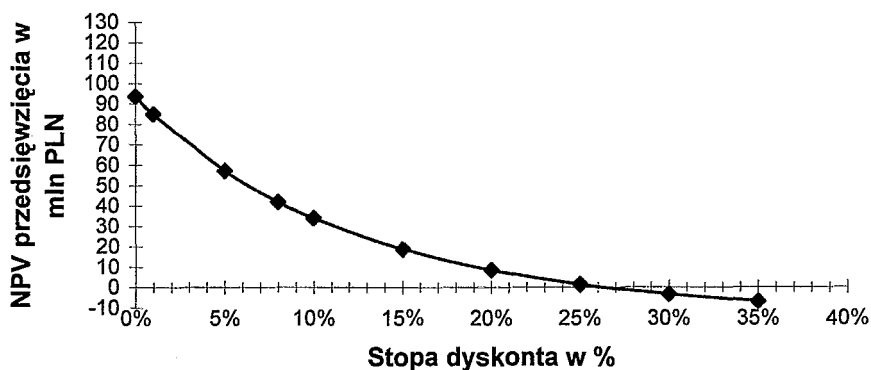
## Obliczenia NPV i IRR dla scenariusza bazowego

Scenariusz bazowy stanowiący podstawę obliczania wskaźników opłacalności inwestycji został oparty na średnich stawkach wpływów i nakładów określonych na podstawie analizy rynku nieruchomości segmentu biurowego. Dodatkowym argumentem przemawiającym za wiarygodnym poziomem przyjętych danych wyjściowych jest wykorzystanie teorii wyceny bazującej na informacjach z rynku nieruchomości podobnych. W obliczeniach przyjęto wysokość nakładów inwestycyjnych, które w większości wynikały z zawartych umów.

Przeprowadzony rachunek efektywności przedmiotowego projektu w zakresie podstawowych kryteriów decyzyjnych (NPV i IRR) wskazuje, że oba parametry osiągnęły wartości przekraczające wymogi kryterium decyzji pozytywnej:

- wartość zaktualizowana netto NPV = 36 955,78 tys. PLN przy stopie dyskonta 9,0% –  $NPV > 0$ , projekt należy przyjąć,
- wewnętrzna stopa zwrotu IRR = 26,12%,  $IRR = 26,12\% > \text{stopy dyskonta dla projektu} = 9\%$ , projekt należy przyjąć (rys. 2).

### IRR przedsięwzięcia inwestycyjnego



**Rysunek 2**

Wewnętrzna stopa zwrotu projektu inwestycyjnego dla wariantu bazowego

Źródło: Opracowanie własne.

## Analiza wrażliwości projektu inwestycyjnego na wyróżnione rynkowe czynniki ryzyka

Badania rynku przeprowadzone w zakresie potencjalnych czynników ryzyka wpływających na wysokość dochodów uzyskiwanych z działalności operacyjnej obiektów biurowych wskazują, że właściciele nieruchomości ponoszą straty głównie z tytułu udziału powierzchni niewynajętej lub zaległości czyn-

szowych. Zbyt duża podaż wolnej powierzchni skutkuje obniżaniem stawek za wynajem lub stosowaniem innych upustów, co bezpośrednio wpływa na poziom uzyskiwanych dochodów i niweluje zyski związane ze zwiększeniem udziału powierzchni wynajętych. Uwzględniając wyróżnione czynniki ryzyka inwestycji w nieruchomości komercyjne, dokonano analizy wrażliwości przedmiotowego projektu w następujących wariantach:

- scenariusz optymistyczny – dla sytuacji zawarcia prognozowanych umów najmu zwiększających wykorzystanie powierzchni biurowej do 95%,
- scenariusz umiarkowanie pesymistyczny – dla sytuacji zmniejszenia wpływów o 20% w stosunku do scenariusza bazowego,
- scenariusz pesymistyczny – dla sytuacji zmniejszenia wpływów o 30% w stosunku do scenariusza bazowego (tab. 2).

Szczegółowe obliczenia prezentują załączniki na końcu artykułu.

Innym zagrożeniem dla osiąganych wskaźników efektywności inwestycji jest możliwość zmiany nakładów inwestycyjnych. Ryzyko nieosiągnięcia wymaganej stopy zwrotu pojawia się w sytuacji, gdy koszty związane z realizacją przedsięwzięcia przekraczają zakładane wartości wyjściowe, a biorąc pod uwagę ich wysokość takie niedoszacowanie może w sposób istotny zagrozić powodzeniu podejmowanej inwestycji. Znaczenie trafności oszacowań tych kosztów jest również istotnym czynnikiem podejmowanych decyzji kredytodawcy, dlatego też analizę wrażliwości rozszerzono o następujące warianty dotyczące nakładów inwestycyjnych:

- scenariusz umiarkowanie pesymistyczny – dla sytuacji powiększenia nakładów inwestycyjnych o 20% w stosunku do scenariusza bazowego,
- scenariusz pesymistyczny – dla sytuacji powiększenia nakładów inwestycyjnych o 50% w stosunku do scenariusza bazowego.

W analizie nie uwzględniono sytuacji zmniejszenia kosztów inwestycji, gdyż byłoby to czynnikiem pozytywnym zwiększającym „margines bezpieczeństwa” zarówno oczekiwań inwestora, jak i ryzyko instytucji współfinansującej projekt.

## **Zmiana wpływów w zależności od stopnia wykorzystania powierzchni obiektu**

**Tabela 2**

Zestawienie uzyskanych wyników wskaźników efektywności NPV i IRR dla czterech scenariuszy rynkowych

| Scenariusz                                                    | Wartość NPV<br>w tys. PLN | IRR w % |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------|---------|
| Optymistyczny, w przypadku zawarcia prognozowanych umów najmu | 59 017,30                 | 34,15   |
| Bazowy dla zawartych umów najmu                               | 36 955,78                 | 26,12   |
| Umiarkowanie pesymistyczny, przy zmniejszeniu wpływów o 20%   | 23 477,09                 | 19,06   |
| Pesymistyczny, przy zmniejszeniu wpływów o 30%                | 7461,00                   | 12,90   |

Źródło: Opracowanie własne.

## Zmiana wpływów spowodowana wzrostem nakładów inwestycyjnych

**Tabela 3**

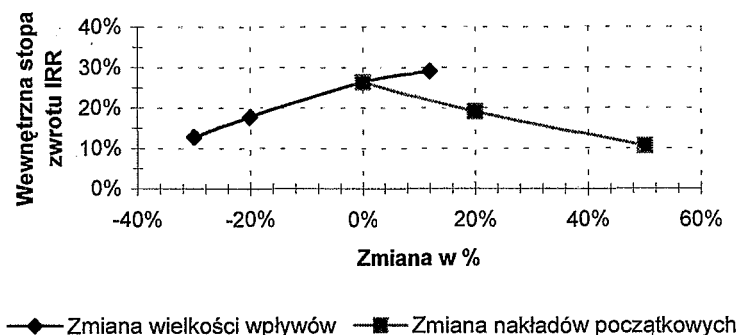
Zestawienie uzyskanych wyników wskaźników efektywności NPV i IRR dla trzech scenariuszy rynkowych

| Scenariusz                                                              | Wartość NPV<br>w tys. PLN | IRR w % |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------|
| Bazowy dla nakładów przewidzianych w analizie finansowej i kosztorysach | 36 955,78                 | 26,12   |
| Umiarkowanie pesymistyczny, przy wzroście nakładów inwestycyjnych o 20% | 23 477,09                 | 19,06   |
| Pesymistyczny, przy wzroście nakładów inwestycyjnych o 50%              | 13 259,15                 | 10,70   |

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3 przedstawia wrażliwość wewnętrznej stopy zwrotu IRR na procentowe zmiany prognozowanych wpływów związane z ryzykiem nieuzyskania oczekiwanego dochodu z tytułu najmu oraz wrażliwość IRR na wzrost początkowych nakładów inwestycyjnych. Obie linie charakteryzują się stosunkowo dużym nachyleniem do osi  $x$ , co świadczy o znaczącej wrażliwości projektu inwestycyjnego na wyróżnione parametry rynkowe. Krzywa obrazująca zmiany IRR w zależności od wpływów uzyskanych z najmu powierzchni biurowych scharakteryzowana jest nieco większym kątem nachylenia, można jednak uznać, że w obu analizowanych przypadkach wrażliwość projektu jest średnia. Dane zawarte w tabelach 2 i 3 wskazują ponadto, że w każdym z analizowanych scenariuszy, od optymistycznego do pesymistycznego, w obu wariantach analizy wrażliwości przedmiotowy projekt cechują wartości wskaźników efektywności przemawiające za przyjęciem proponowanego przedsięwzięcia.

**Analiza wrażliwości projektu**



**Rysunek 3**

Wrażliwość wewnętrznej stopy zwrotu IRR na wyróżnione czynniki ryzyka

Źródło: Opracowanie własne.

## Zmienność i okres przetrzymania dla projektu inwestycyjnego

Wprowadzenie modelu VaR do określania skwantyfikowanego ryzyka projektu inwestycyjnego wymaga zastosowania miarodajnego modelu zachowania się zmienności. Właściwy wybór tego parametru jest jednym z najważniejszych czynników określających efektywność VaR, gdyż obliczenia VaR dla pojedynczego instrumentu w ujęciu ogólnym sprowadzają się do przemnożenia jego zmienności przez wartość pozycji. W istocie obliczanie VaR polega na oszacowaniu maksymalnego ujemnego zwrotu (straty) na portfelu przy danym stopniu ufności i zmienności opartej na jednym odchyleniu standardowym, co pozwala na stwierdzenie, że 95% zwrotów będzie mniejsze niż 1,645 pomnożone przez zmienność zwrotów. Jednocześnie podkreślenia wymaga fakt, że przez pojęcie zmienności rozumie się zmienność zwrotów lub procentowych zmian cen, a nie zmienność cen aktywów. Rozważając przedmiotowy projekt inwestycyjny pod kątem zmienności rozumianej jako zmienność zwrotów z aktywów, wydaje się, że oparcie obliczeń VaR na poszukiwanym parametrze wynikowym – NPV oraz mierze jego zmienności w postaci współczynnika zmienności odniesionego do jednego odchylenia standardowego i wartości oczekiwanej może być uzasadnione i wiarygodne. Określany współczynnik zmienności dla warunków „brzegowych”, wynikających z analizy scenariuszy, pokazuje maksymalny zakres potencjalnych strat wynikających z zainwestowania kapitału w dane przedsięwzięcie. VaR natomiast, liczone dla wskaźnika efektywności NPV, jest informacją, że z prawdopodobieństwem równym zadawanemu poziomowi ufności można stwierdzić, iż obliczona wartość NPV nie będzie niższa niż określona modelem Value at Risk.

Istnieją więc dwa etapy zabezpieczenia inwestora przed ryzykiem: oparty na analizie wrażliwości, opisujący potencjalne straty (ryzyko) w sposób „bezpośredni”, oraz bazujący na podstawowych ocenach ryzyka i wykorzystujący określone w nich parametry na potrzeby analizy danych wyjściowych – wskaźników efektywności będących kryteriami podejmowanych decyzji. W rozważanym przypadku takim parametrem łączącym oba etapy analizy ryzyka jest współczynnik zmienności, który dla przedmiotowego projektu wynosi:

- dla wrażliwości względem współczynnika wykorzystania powierzchni biurowych:

$$W_{zm} = \frac{17\,783,606}{35\,274,435} = 0,504,$$

- dla wrażliwości względem zmiany nakładów inwestycyjnych:

$$W_{zm} = \frac{16708,098}{31982,549} = 0,522$$

Drugim podstawowym parametrem łączącym oba etapy analizy ryzyka jest okres prognozy projektu, identyfikowany w modelu VaR jako okres przetrzymania. W zależności od rodzaju analizowanych aktywów okres przetrzymania może być inaczej postrzegany przez inwestora. W przypadku płynnych aktywów znajdujących się w portfelu inwestora uzasadniony jest wybór jednodniowego okresu przetrzymania, ale wówczas nie uwzględnia się czasu wyprzedaży pozycji niepłynnych lub dużych pozycji, przetrzymywanych np. przez banki. Innym sposobem definiowania okresu przetrzymania jest czas niezbędny do zabezpieczenia inwestora przed ryzykiem rynkowym. Według jeszcze innych poglądów, okres przetrzymania to czas, w którym skład portfela pozostaje praktycznie niezmienny. Pomijając zjawiska wtórne występujące wraz ze zwiększaniem okresu przetrzymania, takie jak „powrót do średniej”, w obliczeniach wartości narażonej na ryzyko stosowanej dla długoterminowych projektów inwestycyjnych okres przetrzymania należałoby identyfikować z okresem szczegółowej prognozy, najczęściej obejmującej okres spłaty kredytu. Ryzyko niezyskania określonych parametrów efektywności przedsięwzięcia w tak scharakteryzowanym okresie jest informacją najbardziej pożądaną, głównie przez kredytodawcę, ale również nie bez znaczenia dla kredytobiorcy. Dla obu czynników – zmienności i okresu przetrzymania – wymagane jest przede wszystkim zachowanie zasady współmierności.

W obliczeniach VaR dla analizowanego projektu zarówno zmienność, jak i okres przetrzymania zostały odniesione do 11-letniej szczegółowej prognozy strumieni pieniężnych obejmującej okres spłaty kredytu.

## **Skwantyfikowane ryzyko – VaR dla przedsięwzięcia inwestycyjnego**

### **Zastosowanie metody kowariancji**

Metoda kowariancji stosowana do szacowania VaR jest wprawdzie modelem statystycznym, ale analityczny sposób jej obliczania pozwala, po dokonaniu niezbędnych analiz, na szybkie i stosunkowo proste określenie wartości narażonej na ryzyko. Przeprowadzony na potrzeby adaptacji modelu VaR i zastosowania metody kowariancji proces analizy rynkowej i finansowej pozwolił na dokonanie następujących kalkulacji:

- wartości VaR metodą kowariancji dla pojedynczego instrumentu NPV i rynkowego czynnika ryzyka związanego z nieuzyskaniem spodziewanych wpływów z wynajmu powierzchni biurowych:

$$VaR = 1,65 \times W_{zm} \times NPV_{BAZOWE} = 1,65 \times 0,504 \times 37\,957,77 = 31\,575,07 \text{ tys. PLN},$$

- wartości VaR metodą kowariancji dla pojedynczego instrumentu NPV i ryzyka związanego ze zwiększeniem nakładów inwestycyjnych:

$$VaR = 1,65 \times W_{zm} \times NPV_{BAZOWE} = 1,65 \times 0,522 \times 37\,957,77 = 32\,718,89 \text{ tys. PLN}$$

Interpretując uzyskane wyniki zgodnie z istotą metody kowariancji, można powiedzieć, że z 95-procentową pewnością w ciągu okresu analizy, obejmującego okres spłaty kredytu, zmniejszenie obliczanego NPV będące następstwem zidentyfikowanych rynkowych czynników ryzyka nie przekroczy odpowiednio wartości 31 575,07 tys. PLN i 32 718,89 tys. PLN. Można też zaryzykować stwierdzenie, że w przypadku odstąpienia od bieżącego monitoringu rzeczywistych wpływów osiąganych z nieruchomości w okresie prognozy oraz niekorzystnych zmian parametrów wyjściowych przyjętych do obliczeń istnieje 95-procentowe prawdopodobieństwo, że wskaźnik efektywności projektu inwestycyjnego NPV nie osiągnie wartości ujemnej. Inwestycja będzie więc wciąż opłacalna, gdyż maksymalna „strata” NPV w okresie prognozy nie przekroczy 31 575,07 tys. lub 32 718,89 tys. przy wartości bazowej na poziomie 37 957,77 tys.

## Podsumowanie i wnioski

Value at Risk – powstała przed kilkunastoma laty metoda mierząca potencjalną stratę na portfelu, przy z góry ustalonym prawdopodobieństwie trafności prognozy – podlega ciągłemu doskonaleniu znajdując coraz szersze zastosowanie w pracach instytucji rynku finansowego. Zarządzanie portfelem inwestycyjnym tych podmiotów nieodłącznie wiąże się z zarządzaniem ryzykiem – procesem wspomagany współcześnie modelami ryzyka. Wydaje się jednak, że w sytuacji malejącej rentowności sektora bankowego proces zarządzania ryzykiem powinien być również uwzględniany po stronie działalności operacyjnej, głównie kredytowej. Istnieje więc potrzeba budowania modeli ryzyka kredytowego, obejmującego nie tylko analizę potencjalnego kredytobiorcy, ale również ryzyka związanego z poziomem zabezpieczenia wierzytelności w okresie spłaty kredytu. Prezentowana w pracy próba wdrożenia wyspecjali-

zowanego, na potrzeby rynku kapitałowego, narzędzia pomiaru skwantyfikowanego ryzyka do analizy ryzyka wyłącznego inwestycji na rynku nieruchomości dostarcza następujących spostrzeżeń:

1. W sytuacji znaczącego wzrostu inwestycji na rynku nieruchomości, finansowanych głównie poprzez instytucje bankowe, istnieje konieczność opracowania modeli ryzyka opisujących zachowania tego segmentu rynku i pozwalających na ograniczenie ewentualnych strat, będących następstwem nadmiernie optymistycznych ocen i błędnych rachunków efektywności inwestycji.
2. Znane i wykorzystywane na rynku kapitałowym modele ryzyka stanowią bogaty materiał pozwalający na powiązanie obu segmentów rynku – kapitałowego i rzeczowego – oraz empiryczną weryfikację, obejmującą również projekty inwestycyjne.
3. Model VaR może być wykorzystany do określania skwantyfikowanego ryzyka wyłącznego projektu inwestycyjnego scharakteryzowanego wskaźnikiem opłacalności NPV, ale uzyskane wyniki należy traktować z ograniczonym zaufaniem.

## Literatura

- BEST P., *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
- BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Zarządzanie finansami*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- JAJUGA K., JAJUGA T., *Inwestycje*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- ROGOWSKI W., KĄKOL M., *Zarządzanie ryzykiem banku przy inwestycjach mieszkaniowych z uwzględnieniem wpływu ryzyka kredytowego nabywców mieszkań*. Uwarunkowania i kierunki rozwoju modelowania ryzyka kredytowego wierzytelności hipotecznych. Związek Banków Polskich. Warszawa 2003.
- JAJUGA K., CEGIELSKI K., *Nieruchomości* nr 11. C.H. Beck, Listopad 2003.
- JONES LANG LASALLE, *Rynek nieruchomości w Warszawie*. Wrzesień 2003.

## Application of Covariance Method for Risk Assessing on the Commercial Real Estate Market

### Abstract

The Value at Risk model allows answering the basic question asked by investor. How much money could be lost with given financial resources involved into given project, in fixed time and fixed risk preference?

The covariance method used to estimate VaR is static model, but analytic manner of computing allows, after essential analysis, to determine value at risk relatively clearly and quickly.

Presented attempt of initiating tool to analyzing quantified risk of investment on real estate market, specialized for capital market, gives observations:

- a) in the situation of significant growth of investments on real estate market, financed mainly by banking institutions, there is necessity to work out risk models for this market segment, allowing to limit excessive losses caused by too optimistic prices and inappropriate calculations of the effectiveness of the investment,
- b) well known and used risk models for capital market are basics for connection the both market segments – capital and real – and empirical verification, including investing projects,
- c) VaR model can be used for determining quantified risk of an investing project, characterized by profitability ratio Net Present Value, but received results should be treated with limited confidence.

## Załączniki

### Wariant bazowy

| Kolejny rok prognozy                     | 1          | 2          | 3          | 4          | 5          | 6          | 7          | 8          | 9          | 10         | 11         |
|------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Wpływy</b>                            | 0,00       | 0,00       | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  | 24 870,46  |
| Nakłady inwestycyjne                     | 22528,668  | 22 288,186 | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          |
| Koszty eksploatacyjne                    | 0          | 0          | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   | 1 969,27   |
| Koszty remontów i naprawy bieżące        | 0          | 0          | 224,08427  | 224,08427  | 448,16854  | 448,16854  | 448,16854  | 448,16854  | 448,16854  | 448,16854  | 448,16854  |
|                                          |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Wynik na działalności operacyjnej brutto | -22 528,67 | -22 288,19 | 22 677,10  | 22 677,10  | 22 453,02  | 22 453,02  | 22 453,02  | 22 453,02  | 22 453,02  | 22 453,02  | 22 453,02  |
| Koszty finansowe                         | 268,90     | 0,00       | 3 432,53   | 4 426,82   | 4 255,53   | 4 084,23   | 3 912,94   | 3 741,65   | 3 570,35   | 3 399,06   | 2 426,18   |
| Dochód przed opodatkowaniem              | -22 797,57 | -22 288,19 | 19 244,58  | 18 250,28  | 18 197,49  | 18 368,78  | 18 540,08  | 18 711,37  | 18 882,67  | 19 053,96  | 20 026,84  |
| Podatek 19%                              | 0,00       | 0,00       | 3 656,47   | 3 467,55   | 3 457,52   | 3 490,07   | 3522,61    | 3555,16    | 3587,71    | 3 620,25   | 3 805,10   |
| <b>Wynik netto</b>                       | -22 797,57 | -22 288,19 | 15 588,11  | 14 782,73  | 14 739,97  | 14 878,72  | 15 017,46  | 15 156,21  | 15 294,96  | 15 433,71  | 16 221,74  |
|                                          |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| <b>Prognozowane strumienie pieniężne</b> | -22 797,57 | -22 288,19 | 15 588,11  | 14 782,73  | 14 739,97  | 14 878,72  | 15 017,46  | 15 156,21  | 15 294,96  | 15 433,71  | 16 221,74  |
| Stopa dyskonta                           | 9,00%      |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Współczynnik dyskonta                    | 0,9174312  | 0,84167999 | 0,7721835  | 0,7084252  | 0,6499314  | 0,5962673  | 0,5470342  | 0,5018663  | 0,4604278  | 0,4224108  | 0,3875329  |
| Obecna wartość                           | -20 915,20 | -187 59,52 | 12 036,878 | 10 472,457 | 9 579,9676 | 8 871,6919 | 8 215,0666 | 7 606,3912 | 7 042,2239 | 6 519,3644 | 6 286,4574 |
| <b>NPV projektu</b>                      | 36 955,78  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| <b>IRR projektu</b>                      | 26,12%     |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |

Źródło: Opracowanie własne.

Wariant umiarkowanie pesymistyczny

|                                          |            |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
|------------------------------------------|------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Nakłady inwestycyjne                     | 27 034,402 | 26 745,823  | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0          | 0         | 0         | 0         |
| Koszty eksploatacyjne                    | 0          | 0           | 1 984,24  | 1 984,24  | 1 984,24  | 1 984,24  | 1 984,24  | 1 984,24   | 1 984,24  | 1 984,24  | 1 984,24  |
| Koszty remontów i naprawy bieżące        | 0          | 0           | 268,9011  | 268,9011  | 537,8022  | 537,8022  | 537,8022  | 537,8022   | 537,8022  | 537,8022  | 537,8022  |
|                                          |            |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
| Wynik na działalności operacyjnej brutto | -27 034,40 | -26 745,82  | 22 617,32 | 22 617,32 | 22 348,42 | 22 348,42 | 22 348,42 | 22 348,42  | 22 348,42 | 22 348,42 | 22 348,42 |
| Koszty finansowe                         | 358,53     | 0,00        | 4576,72   | 5 902,45  | 5 674,06  | 5 445,67  | 5 217,27  | 4 988,88   | 4 760,49  | 4 532,10  | 3 234,92  |
| Dochód przed opodatkowaniem              | -27 392,94 | -26 745,82  | 18 040,60 | 16 714,87 | 16 674,36 | 16 902,76 | 17 131,15 | 17 359,54  | 17 587,93 | 17 816,33 | 19 113,51 |
| Podatek 19%                              | 0,00       | 0,00        | 3 427,71  | 3 175,83  | 3 168,13  | 3 211,52  | 3 254,92  | 3 298,31   | 3 341,71  | 3 385,10  | 3 631,57  |
| Wynik netto                              | -27 392,94 | 26 745,82   | 14 612,89 | 13 539,05 | 13 506,23 | 13 691,23 | 13 876,23 | 14 061,23  | 14 246,23 | 14 431,22 | 15 481,94 |
|                                          |            |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
| Prognozowane strumienie pieniężne        | -27 392,94 | 26 745,82   | 14 612,89 | 13 539,05 | 13 506,23 | 13 691,23 | 13 876,23 | 14 061,23# | 14 246,23 | 14 431,22 | 15 481,94 |
| Stopa dyskonta                           | 9,00%      |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
| Współczynnik dyskonta                    | 0,9174312  | 0,84168     | 0,772183  | 0,708425  | 0,649931  | 0,596267  | 0,547034  | 0,501866   | 0,460428  | 0,422411  | 0,387533  |
| Obecna wartość                           | -25 131,13 | -22 511,424 | 11 283,83 | 9 591,402 | 8 778,126 | 8 163,635 | 7 590,773 | 7 056,856  | 6 559,358 | 6 095,905 | 5 999,76  |
| NPV projektu                             | 23 477,09  |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
| IRR projektu                             | 19,06%     |             |           |           |           |           |           |            |           |           |           |

Źródło: Opracowanie własne.

Wariant zmiany nakładów i wpływów

|                                          | 2004             | 2005       | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|------------------------------------------|------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Kolejny rok prognozy</b>              | 1                | 2          | 3         | 4         | 5         | 6         | 7         | 8         | 9         | 10        | 11        |
| <b>Wpływy</b>                            | 0,00             | 0,00       | 24 870,46 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 | 27 180,80 |
| Nakłady inwestycyjne                     | 22 528,668       | 22 288,186 | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         |
| Koszty eksploatacyjne                    | 0                | 0          | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  | 1 969,27  |
| Koszty remontów i naprawy bieżące        | 0                | 0          | 224,0843  | 224,0843  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  |
|                                          |                  |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Wynik na działalności operacyjnej brutto | -22 528,67       | -22 288,19 | 22 677,10 | 24 987,44 | 24 763,35 | 24 763,35 | 24 763,35 | 24 763,35 | 24 763,35 | 24 763,35 | 24 763,35 |
| Koszty finansowe                         | 268,90           | 0,00       | 3 432,53  | 4 426,82  | 4 255,53  | 4 084,23  | 3 912,94  | 3 741,65  | 3 570,35  | 3 399,06  | 2 426,18  |
| Dochód przed opodatkowaniem              | -22 797,57       | -2 2288,19 | 19 244,58 | 20 560,62 | 20 507,83 | 20 679,12 | 20 850,41 | 21 021,71 | 21 193,00 | 21 364,29 | 22 337,18 |
| Podatek 19%                              | 0,00             | 0,00       | 3 656,47  | 3 906,52  | 3 896,49  | 3 929,03  | 3 961,58  | 3 994,12  | 4 026,67  | 4 059,22  | 4 244,06  |
| <b>Wynik netto</b>                       | -22 797,57       | -22 288,19 | 15 588,11 | 16 654,10 | 16 611,34 | 16 750,09 | 16 888,83 | 17 027,58 | 17 166,33 | 17 305,08 | 18 093,11 |
|                                          |                  |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| <b>Prognozowane strumienie pieniężne</b> | -22 797,57       | -22 288,19 | 15 588,11 | 16 654,10 | 16 611,34 | 16 750,09 | 16 888,83 | 17 027,58 | 17 166,33 | 17 305,08 | 18 093,11 |
| Stopa dyskonta                           | 9,00%            |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Współczynnik dyskonta                    | 0,9174312        | 0,84168    | 0,772183  | 0,708425  | 0,649931  | 0,596267  | 0,547034  | 0,501866  | 0,460428  | 0,422411  | 0,387533  |
| Obecna wartość                           | -2 0915,20       | -18 759,52 | 12 036,88 | 11 798,18 | 10 796,23 | 9 987,53  | 9 238,771 | 8 545,57  | 7 903,855 | 7 309,852 | 7 011,675 |
| <b>NPV projektu</b>                      | <b>44 953,83</b> |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| <b>IRR projektu</b>                      | <b>29,12%</b>    |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |

Źródło: Opracowanie własne.

# Warianty optymistyczne

| Kolejny rok prognozy                     | 1          | 2          | 3         | 4         | 5         | 6         | 7         | 8         | 9         | 10        | 11        |
|------------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Wpływy</b>                            | 0,00       | 0,00       | 27 977,67 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 | 30 681,81 |
| Nakłady inwestycyjne                     | 22 528,668 | 22 288,186 | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         |
| Koszty eksploatacyjne                    | 0          | 0          | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 | 1 969,274 |
| Koszty remontów i naprawy bieżące        | 0          | 0          | 224,0843  | 224,0843  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  | 448,1685  |
|                                          |            |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Wynik na działalności operacyjnej brutto | -22 528,67 | -22 288,19 | 25 784,31 | 28 488,45 | 28 264,37 | 28 264,37 | 28 264,37 | 28 264,37 | 28 264,37 | 28 264,37 | 28 264,37 |
| Koszty finansowe                         | 268,90     | 0,00       | 3 432,53  | 4 426,82  | 4 255,53  | 4 084,23  | 3 912,94  | 3 741,65  | 3 570,35  | 3 399,06  | 2 426,18  |
| Dochód przed opodatkowaniem              | -22 797,57 | -22 288,19 | 22 351,79 | 24 061,63 | 24 008,84 | 24 180,14 | 24 351,43 | 24 522,72 | 24 694,02 | 24 865,31 | 25 838,19 |
| Podatek 19%                              | 0,00       | 0,00       | 4 246,84  | 4 571,71  | 4 561,68  | 4 594,23  | 4 626,77  | 4 659,32  | 4 691,86  | 4 724,41  | 4 909,26  |
| <b>Wynik netto</b>                       | -22 797,57 | -22 288,19 | 18 104,95 | 19 489,92 | 19 447,16 | 19 585,91 | 19 724,66 | 19 863,41 | 20 002,15 | 20 140,90 | 20 928,94 |
|                                          |            |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| <b>Prognozowane strumienie pieniężne</b> | -22 797,57 | -22 288,19 | 18 104,95 | 19 489,92 | 19 447,16 | 19 585,91 | 19 724,66 | 19 863,41 | 20 002,15 | 20 140,90 | 20 928,94 |
| Stopa dyskonta                           | 9,00%      |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Współczynnik dyskonta                    | 0,9174312  | 0,84168    | 0,772183  | 0,708425  | 0,649931  | 0,596267  | 0,547034  | 0,501866  | 0,460428  | 0,422411  | 0,387533  |
| Obecna wartość                           | -20915,20  | -18 759,52 | 13 980,34 | 13 807,15 | 12 639,32 | 11 678,44 | 10 790,06 | 9 968,774 | 9 209,547 | 8 507,735 | 8 110,65  |
| <b>NPV projektu</b>                      | 59 017,30  |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| <b>IRR projektu</b>                      | 34,15%     |            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |

Źródło: Opracowanie własne.

Wariant pesymistyczny

|                                                 | 2004              | 2005              | 2006             | 2007             | 2008             | 2009             | 2010             | 2011             | 2012             | 2013             | 2014             |
|-------------------------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Kolejny rok prognozy</b>                     | 1                 | 2                 | 3                | 4                | 5                | 6                | 7                | 8                | 9                | 10               | 11               |
| <b>Wpływy</b>                                   | 0,00              | 0,00              | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        | 24 870,46        |
| Nakłady inwestycyjne                            | 33 793,002        | 33 432,279        | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                |
| Koszty eksploatacyjne                           | 0                 | 0                 | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |
| Koszty remontów i naprawy bieżące               | 0                 | 0                 | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 672,2528         | 672,2528         |
| <b>Wynik na działalności operacyjnej brutto</b> | <b>-33 793,00</b> | <b>-33 432,28</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 870,46</b> | <b>24 198,21</b> | <b>24 198,21</b> |
| Koszty finansowe                                | 492,99            | 0,00              | 6 292,99         | 8 115,87         | 7 801,83         | 7 487,79         | 7 173,75         | 6 859,71         | 6 545,67         | 6 231,63         | 4 448,01         |
| <b>Dochód przed opodatkowaniem</b>              | <b>-34 285,99</b> | <b>-33 432,28</b> | <b>18 577,47</b> | <b>16 754,59</b> | <b>1 7068,63</b> | <b>17 382,67</b> | <b>17 696,71</b> | <b>18 010,75</b> | <b>18 324,79</b> | <b>17 966,57</b> | <b>19 750,20</b> |
| Podatek 19%                                     | 0,00              | 0,00              | 3 529,72         | 3 183,37         | 3 243,04         | 3 302,71         | 3 362,37         | 3 422,04         | 3 481,71         | 3 413,65         | 3 752,54         |
| <b>Wynik netto</b>                              | <b>-34 285,99</b> | <b>-33 432,28</b> | <b>15 047,75</b> | <b>13 571,22</b> | <b>13 825,59</b> | <b>14 079,96</b> | <b>14 334,33</b> | <b>14 588,71</b> | <b>14 843,08</b> | <b>14 552,93</b> | <b>15 997,66</b> |
| <b>Prognozowane strumienie pieniężne</b>        | <b>-34 285,99</b> | <b>-33 432,28</b> | <b>15 047,75</b> | <b>13 571,22</b> | <b>13 825,59</b> | <b>14 079,96</b> | <b>14 334,33</b> | <b>14 588,71</b> | <b>14 843,08</b> | <b>14 552,93</b> | <b>15 997,66</b> |
| Stopa dyskonta                                  | 9,00%             |                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Współczynnik dyskonta                           | 0,9174312         | 0,84168           | 0,772183         | 0,708425         | 0,649931         | 0,596267         | 0,547034         | 0,501866         | 0,460428         | 0,422411         | 0,387533         |
| Obecna wartość                                  | -31 455,03        | -28 139,28        | 11 619,62        | 9 614,193        | 8 985,685        | 8 395,421        | 7 841,372        | 7 321,58         | 6 834,165        | 6 147,313        | 6 199,619        |
| <b>NPV projektu</b>                             | <b>13 364,66</b>  |                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>IRR projektu</b>                             | <b>10,70%</b>     |                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |

Źródło: Opracowanie własne.

## **Strategia, struktura oraz działania marketingowe firmy Hoop S.A.**

### **Wstęp**

Wiek XXI określany jest jako era informatyczna (Drucker 2000), w nim bowiem będzie istniało ciągle zapotrzebowanie na szybką i wiarygodną informację. Konsumenci, przedsiębiorstwa, organizacje non-profit będą potrzebować uporządkowanej, relacyjnej i zintegrowanej informacji. Multiplikacja informacji w gospodarce jest następstwem (Pierścionek 2003):

- cech charakteryzujących współczesnych odbiorców, dostawców oraz konkurentów,
- wzrostu złożoności zarówno rynków zbytu, jak i dostawców i konkurentów,
- rozszerzania się zakresu działalności biznesowej przedsiębiorstw,
- rozszerzenia zarówno zakresu, jak i intensywności konkurencji.

Wzrost zapotrzebowania na informacje związany jest m.in. z otwarciem się gospodarek oraz ze wzrostem konkurencji, czego odbiciem jest *wzrost indywidualizacji działań oraz rozbudowa powiązań z odbiorcami (marketing relacji)* (Pierścionek 2003).

Celem opracowania jest zaprezentowanie w formie studium przypadku strategii, struktury organizacyjnej i podejmowanych działań marketingowych, w tym w Internecie, spółki giełdowej należącej do 500 największych firm w Polsce z listy „Rzeczpospolitej”.

### **Ogólna charakterystyka firmy**

Firma Hoop S.A. powstała w 1991 r., wówczas jeszcze jako firma „Syn-crys” Sp. z o.o. (Prospekt emisyjny... 2003), rozpoczynając działalność produkcyjną w 1992 r. w Bielsku Podlaskim. W 1993 r. na podstawie uchwały Zgromadzenia Wspólników nazwa spółki została zmieniona na Hoop International Sp. z o.o. W 1997 r. firma przekształciła się w spółkę akcyjną (Hoop S.A.).

W 2002 r. firma Hoop kupiła 50% udziałów w spółce dystrybucyjnej *Dom Handlowy Megapak sp. z o.o.* z siedzibą w Rosji. Spółka ta ma za zadanie dystrybuować napoje pod marką „Hoop”, wodę mineralną pod nazwą „Arctic”, jak również napoje alkoholowe „Hooch” (na obszarze Rosji). W 2003 r. spółka Hoop S.A. zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (Prospekt emisyjny... 2003)<sup>1</sup>.

**Tabela 1**

Struktura własnościowa jednostek zależnych wchodzących w skład Grupy Kapitałowej firmy Hoop S.A.

| Nazwa firmy                                                            | Siedziba              | Rodzaj działalności        | Udział w kapitale zakładowym w % | Udział w ogólnej liczbie głosów |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Przedsiębiorstwo produkcji Wód Mineralnych „Woda Grodziska” Sp. z o.o. | Grodzisk Wielkopolski | Dzierżawa środków trwałych | 99,81                            | 99,81                           |
| Dom Handlowy Megapak Sp. z o.o.                                        | Widnoje (Rosja)       | Dystrybucja napojów        | 50,00                            | 50,00                           |

Źródło: Prospekt emisyjny akcji zwykłych na okaziciela Hoop Spółka Akcyjna, Warszawa 2003, s. 2.

## Struktura organizacyjna firmy

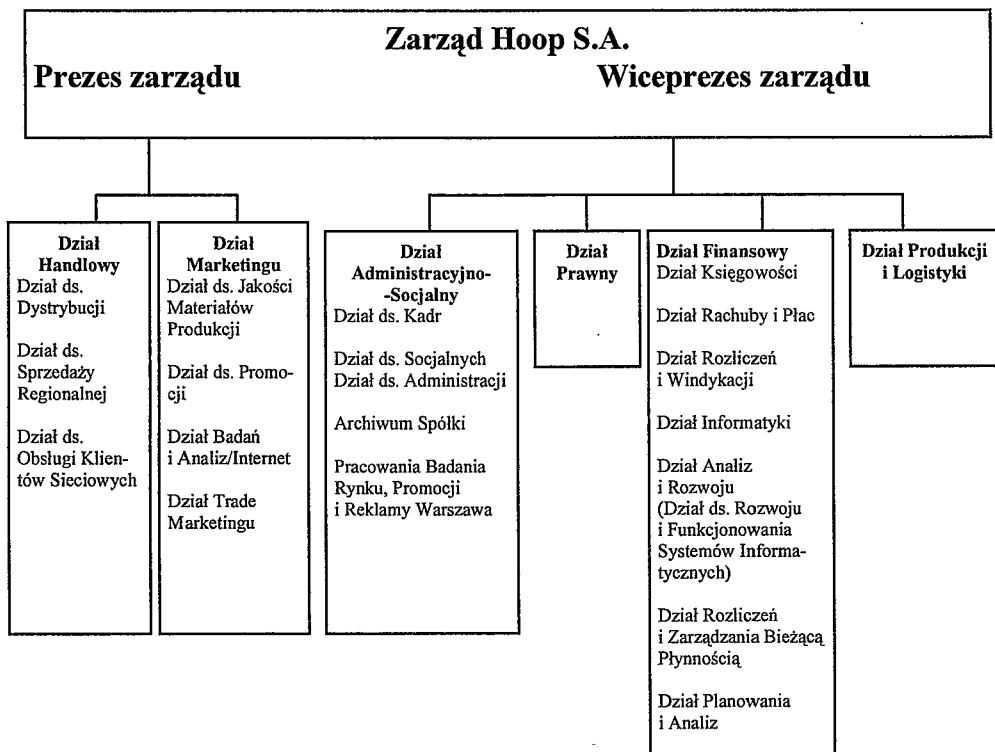
W strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa Hoop S.A. jest sześć działów, spośród których dwa działy (handlowy i marketingowy) podporządkowano bezpośrednio prezesowi zarządu, a pozostałe wiceprezesowi (rys. 1.).

Funkcje marketingowe<sup>2</sup> oraz dotyczące rozwoju marketingu internetowego w firmie realizowane są przez:

<sup>1</sup>Firma Hoop w 2004 r. była zakładem pracy chronionej, dlatego zobowiązana była dotychczas do zatrudniania osób niepełnosprawnych na poziomie co najmniej 40%, w tym m.in. 10% zatrudnionych musiały stanowić osoby zaliczone do znacznego lub umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, albo co najmniej 30% niewidomych lub psychicznie chorych.

<sup>2</sup>Działaniami PR w firmie HOOP S.A. zajmuje się jedna osoba, która bezpośrednio współpracuje z zarządem spółki (w strukturze firmy brak jest osoby bezpośrednio odpowiedzialnej za działania o charakterze PR). W ograniczonym stopniu prowadzi ten rodzaj działań Dział Marketingu, w jego bowiem strukturze znajduje się, obok Działu Jakości Materiałów Produkcji, Działu Badania i Analiz (Internetu) oraz Działu Trade Marketingu, Dział Promocji (patrz: Struktura organizacyjna Hoop S.A. [w:] Prospekt emisyjny akcji zwykłych na okaziciela Hoop S.A., Warszawa 2003, s. 140–142).

- Dział Marketingu, w ramach którego prowadzone są badania i analizy internetowe,
- Dział Administracyjno-Socjalny, w ramach którego przeprowadzane są m.in. studia z zakresu analiz rynkowych w Pracowni Badań Rynku, Promocji i Reklamy,
- Działu Finansów, w skład którego wchodzi m.in. Dział ds. Rozwoju i Funkcjonowania Systemów Informatycznych.



### Rysunek 1

Schemat organizacyjny firmy Hoop S.A. w 2004 roku

Źródło: Prospekt emisyjny akcji zwykłych na okaziciela firmy Hoop S.A., Warszawa 2003, s. 140.

## Strategia marketingowa firmy

Strategia firmy Hoop S.A. zakłada *znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży produktów*, a co za tym idzie – *uzyskanie silnej pozycji na krajowym rynku*. Aby zrealizować wzrost sprzedaży, firma planuje *zintensyfikowanie działań*

*promocyjno-marketingowych oraz dalszą rozbudowę sieci dystrybucji i zwiększenie tym samym dostępności produktów firmy Hoop S.A. (Prospekt emisyjny... 2003), co równocześnie nie wyklucza akwizycji produktów innych producentów działających na polskim rynku. Celem działania władz spółki jest realizacja interesu spółki, rozumianego jako powiększenie wartości powierzonego jej przez akcjonariuszy majątku, z uwzględnieniem praw i interesów innych niż akcjonariusze podmiotów, zaangażowanych w funkcjonowanie spółki, w szczególności wierzycieli spółki oraz jej pracowników (Ład korporacyjny firmy 2004).*

## **Strategia marketingu internetowego**

Działania marketingowe z wykorzystaniem Internetu firma Hoop zaczęła realizować z chwilą założenia stron internetowych w 2003 r. Strategia działania firmy w sieci polega na budowie zaufania do wszystkich informacji umieszczanych na stronie – *pełnej, jasnej i wartościowej informacji o firmie*.

Firma korzysta m.in. z usług zewnętrznego przedsiębiorstwa, którym jest firma Interia ([www.interia.pl](http://www.interia.pl)). Firma ta zajmowała się dotychczas budową stron, ich formą graficzną oraz prowadziła serwisy produktowe (serwis korporacyjny firmy Hoop zarządzany jest przez pracownika firmy). Poza tym firma Hoop korzysta z usług organizacji współpracujących m.in. w kampaniach promocyjnych (outsourcing). Firmy te tworzą bazy danych osób uczestniczących w konkursach, a firma Hoop ma do nich dostęp.

Główną przyczyną powierzenia zadań związanych z zarządzaniem stronami produktowymi oraz działaniami promocyjnymi firmom zewnętrznym były, z jednej strony, niższe koszty, a z drugiej – większa ich fachowość.

## **Ścieżka rozwoju marketingu internetowego**

Po raz pierwszy wykorzystano Internet w działaniach biznesowych w 1997 r. wówczas to została zaprezentowana pierwsza ogólna informacja o firmie – początkowo w formie „wizytówki”, a od 2003 r. za pośrednictwem serwisu ogólnoproduktowego, skierowanego do konsumentów indywidualnych, w którym prezentowane są napoje ([www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl)), serwisu korporacyjnego skierowanego do inwestorów i kontrahentów ([www.firma.hoop.pl](http://www.firma.hoop.pl)) oraz serwisu prezentującego pojedynczą markę ([www.arctic.pl](http://www.arctic.pl)).

Zawartość graficzna stron internetowych została przebudowana w 2003 r. i zakłada się, że nie zostanie zmieniona w ciągu najbliższych 2 lat. Na stronach korporacyjnych firmy informacje umieszczone są w języku rosyjskim (firma działa już bowiem na tym rynku) oraz w języku angielskim, a w przyszłości będą w języku niemieckim i holenderskim.

Głównym motywem, dla którego firma zdecydowała się „wejść” w pełni do Internetu w 2003 r. był fakt, iż Internet staje się coraz bardziej popularną (powszechną) formą przekazu informacji, dającą m.in. możliwość usprawnienia komunikacji z konsumentami. Konsumenty w coraz większym stopniu wymagają rzetelnej (fachowej i szybkiej) informacji o produktach i firmie. Internet daje także możliwości przedstawienia się firmy Hoop jako czołowego producenta napojów i wzmocnienia swojego wizerunku. W związku z wejściem na Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych (WGPW) firma została zobowiązana do prowadzenia serwisu korporacyjnego, w ramach którego publikowane są m.in. raporty bieżące, kwartalne oraz roczne, a także ważne informacje dotyczące sytuacji firmy. W 2003 r. wprowadzono nową stronę w technologii flash, dzięki czemu m.in. strona [www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl) stała się w większym stopniu interaktywna. Od 2004 r. dostęp do sieci Internet mają wszystkie działy istniejące w strukturze przedsiębiorstwa. Dostęp do sieci umożliwia pracownikom bliższe kontakty z klientami oraz szybszy kontakt wewnątrz firmy przez intensywny przepływ informacji między pracownikami; gdy np., konsument wyrazi swoją opinie o wadach lub zaletach jakiegoś produktu, to jego list przesyłany jest bezpośrednio do technologa żywności.

Internet w firmie Hoop jest najczęściej wykorzystywany jako narzędzie komunikowania się z konsumentami indywidualnymi za pośrednictwem poczty elektronicznej oraz przez „bramkę” stworzoną na stronie produktowej firmy. Z inwestorami i kontrahentami firma najczęściej komunikuje się przez stronę korporacyjną firmy.

## **Zintegrowany marketing internetowy<sup>3</sup>**

### **Komunikacja marketingowa**

Konsument indywidualny dowiadywał się o istnieniu strony produktowej przede wszystkim z informacji zawartych (wymienione według rangi) na etykietach produktów, w gazetach reklamowych oraz z reklam emitowanych przed seansami kinowymi filmu „Władca pierścieni”. W trakcie tej reklamy prezentowany był również adres strony www, na której umieszczono regulamin konkursu. Dla podtrzymania kontaktów z konsumentami indywidualnymi przedsiębiorstwo wykorzystywało pocztę elektroniczną, SMSy oraz organizowało promocje i programy lojalnościowe.

---

<sup>3</sup>Wywiad przeprowadzony 29 września 2004 r. z Arkadiuszem Bielakiem, specjalistą ds. prezentacji multimedialnych, który odpowiedzialny jest m.in. za zarządzanie stronami korporacyjnymi firmy Hoop S.A.

Firma Hoop samodzielnie nie realizuje działań promocyjnych. Działania te zleca firmom zewnętrznym. Obsługa działań promocyjnych (m.in. regulaminy poszczególnych konkursów) prowadzona jest przez firmę Media-Net Interactive [www.mni.pl](http://www.mni.pl). Promocja organizowana przez firmę MNI obejmowała osoby fizyczne, które kupiły produkt firmy Hoop oraz wysłały kod (SMSem), umieszczony na wewnętrznej stronie nakrętek. Promocją objęte były (od 24 listopada 2003 do 31 maja 2004 r.<sup>4</sup>) produkty z grupy napojów gazowanych premium (Cola, Tonic, Orange, Lemon, Limonka i Cytryna, czarna porzeczką o pojemności 0,5 l, 1,5 l oraz 2 l). Chcąc uzyskać nagrody firmy Hoop, konsumenci musieli zebrać odpowiednio 8, 15 i 30 punktów za wysłanie SMSa, by uzyskać jeden z ufundowanych pierścieni (100 tys.), kubków (50 tys.) czy też plecaków z hologramem (5 tys.). Koszt wysłania SMSa wynosił 1,22 zł z VAT, przy czym uczestnik konkursu mógł wysłać nie więcej niż dwa kody, uzyskując za nie więcej niż 2 punkty. Nazwiska osób, które zdobyły nagrody, zostały umieszczone na stronie internetowej firmy Hoop ([www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl)) oraz na stronie organizatora promocji ([www.mni.pl](http://www.mni.pl)).

Prowadząc działania promocyjne, firma Hoop umieszcza swoje banery reklamowe z podmiotami, z którymi współpracuje (jest sponsorem), np. w przypadku konkursu Miss Polonia czy też Oskar Mody.

Firma prowadzi aktywne działania promocyjne przede wszystkim w stosunku do wody mineralnej Arctic ([www.arctic.pl](http://www.arctic.pl)). Woda ta jest najintensywniej promowanym produktem firmy, była ona promowana na stronach turnieju tenisowego „Polish Open” oraz konkursu Miss Polonia, gdzie firma była fundatorem głównej – nagrody samochodu marki Citroen. Promując markę Arctic, firma Hoop współpracuje zarówno z osobami, jak również z lokalnymi firmami, które zajmują się prowadzeniem zajęć fitness (klubami fitness). Współpraca ze strony firmy Hoop polega na promocji wody Arctic jako napoju dla osób aktywnych oraz dbających o zdrowy styl życia. Informacje o właściwościach tej wody umieszczane są na stronach klubów wraz z linkami do odpowiedniej strony produktowej firmy Hoop. Współpraca z tymi firmami polega na zapewnianiu zarówno informacji o produkcie, jak i dostarczaniu wody Arctic do klubów.

Poza wymienionymi działaniami firma Hoop promując swoje napoje, ufundowała m.in. bilety na koncerty Lenny Kravitz (amerykańskiego artysty rockowego), wzmacniając w ten sposób telewizyjną kampanię reklamową, gdzie przewodnim hasło brzmiało „Czy w Kolumbii rozlewa się colę?”.

---

<sup>4</sup>Pierwotny termin był do 30 marca 2004 r., patrz regulamin promocji pod tytułem „Hoop – Zbierz Drużynę Pierścienia” umieszczony na stronie [www.mni.pl](http://www.mni.pl)

## Produkt

Głównym obszarem działalności firmy Hoop jest produkcja napojów (gazowanych, niegazowanych oraz wód mineralnych), spośród których najważniejszymi produktami firmy Hoop są napoje gazowane pod markami (Hoop Premium" (m.in. Hoop Cola – napój zawierający wyciąg z orzeszków cola oraz kofeinę, Hoop Premium Orange i inne), „Hoop” (takie napoje gazowane jak Tonic, Czerwona Oranżada, Biała Oranżada, Niebieska Oranżada), „Tyski Hoop” (Cola, Oranżada Czerwona, Oranżada Biała), „Mr Max” (Cola, Cytrynowy, Pomarańczowy oraz Oranżada Czerwona) oraz „3 Cole” (Strong Cola, Super Cola, Polska Cola)<sup>5</sup>. Niegazowane napoje pod marką „Hoop” produkowane są o smakach m.in. grejpfrutowym, pomarańczowym, marchewkowym, pod marką „Hoopki” produkowane są napoje skierowane do młodych konsumentów, pod marką „Hoop tea” produkowane są napoje herbaciane o smaku brzoskwiniowym i cytrynowym itp. (Prospekt emisyjny... 2003; wody mineralne to „Arctic” oraz „Woda Grodziska”).

W sieci Internet (na stronach produktowych firmy) znajduje się pełna oferta, jaka jest obecnie dostępna w handlu hurtowym i detalicznym. Oferta jest aktualizowana, w sytuacjach gdy np. zostaje wprowadzony nowy produkt (np. oranżada o nowym smaku lub w nowym opakowaniu).

## Cena

Na stronach Internetowych [www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl) umieszczono informacje o produktach oferowanych przez firmę. Każda grupa produktów ma swoje graficzne odwzorowanie. Prezentowane są poszczególne rodzaje napojów (napoje gazowane, m.in. cola, cola light, orange, napoje niegazowane, „hoopki”, oranżady, inne), jak również podstawowe informacje odnoszące się do poszczególnych produktów, m.in. dotyczące zawartości w głównych składnikach; np. Hoop Cola zawiera (...) wyciąg z orzeszków cola oraz kofeinę pobudzającą wpływającą na ludzki organizm, a woda źródłana Gala prezentowana jest jako naturalna woda źródłana, która dzięki niewysokiej mineralizacji (...) w połączeniu z lekko alkalicznym pH i zawartością rozpuszczalnych jonów wapnia i magnezu, nadaje wodzie charakterystyczny orzeźwiający smak. ([www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl), 15 października 2004 r.). W ofercie firmy są również produkty, które przedstawia się jako napoje o dobrym smaku za niewielką cenę. Cena rynkowa napoju gazowanego Strong została ustalona na poziomie 1,90 zł. Napój ten jest produktem, jak zapewnia firma, o wysokich walorach smakowych, a równocześnie najtańszym oferowanym przez firmę.

<sup>5</sup>Poza wymienionymi napojami gazowanymi firma Hoop wytwarza napoje dla innych podmiotów gospodarczych pod markami Vivat, Aro, Volcano, Leader (patrz: Prospekt emisyjny akcji zwykłych na okaziciela Hoop Spółka Akcyjna, Warszawa 2003, s. 70).

## Dystrybucja

Podstawowymi kanałami dystrybucji, za pośrednictwem których firma dostarcza produkty na rynek, są duże, niezależne firmy dystrybucyjne, których udział w całkowitej sprzedaży wynosi 64%, oraz wielkie sieci dystrybucji (sieci hipermarketów), których udział stanowi 36% całkowitej sprzedaży. Firma nie prowadzi sprzedaży za pośrednictwem Internetu.

## Działania wobec konsumenta

Konsumenci indywidualni nie mają możliwości bezpośredniego kontaktu z firmą. Jedyne przepływy informacji pomiędzy firmą a konsumentem odbywa się za pośrednictwem „bramki”, a w przypadku inwestorów za pośrednictwem poczty elektronicznej lub klasycznej (gdy jest taka potrzeba). Charakterystyczne jest to, iż w firmie nie powstał dział obsługi klienta internetowego jako osobny dział w strukturze firmy. Zadania te wykonuje jedna osoba z Działu Marketingu obok wielu innych zadań marketingowych.

Równocześnie przedsiębiorstwo nie gromadzi informacji o konsumentach indywidualnych. Jedyne informacje o konsumentach pochodzą z poczty elektronicznej. Przeciętnie od konsumentów indywidualnych przychodzi dziennie 20 listów zawierających sugestie, pytania, skargi lub wątpliwości.

Lojalność nabywców w „świecie rzeczywistym” wzmacniana jest jedynie przez organizowanie konkursów. W przypadku internetowych nabywców nie są prowadzone jednak żadne działania, których celem byłoby wzmocnienie lojalności. Głównym sposobem budowy zaufania do witryny Internetowej (co ma również stanowić element wzmacniania lojalności) jest odpowiadanie na pocztę elektroniczną (docierającą na strony korporacyjne) oraz za pośrednictwem „bramki” (strony produktowe).

Firma Hoop kieruje część oferty (produkt Arctic) do osób aktywnych, uprawiających sport (nie ma to jednak „przełożenia” na dopasowanie informacji do potrzeb tej grupy odbiorców). Przedsiębiorstwo nie tworzy również marek oraz żadnej innej oferty skierowanej do społeczności internetowej. Kształtując swoją ofertę, firma Hoop S.A. nie podkreśla etnocentrycznego charakteru poszczególnych produktów. Wyjątkiem jest „Woda Grodziska”, pochodząca, jak się akcentuje, „z najczystszych terenów Polski”, czy też „Woda Gala”. W działaniach promocyjnych tych produktów firma nawiązuje do historii regionu.

## Relacje między marketingiem tradycyjnym i internetowym

Marketing internetowy nie jest wyodrębnionym zadaniem. Jest on realizowany przez trzy osoby z różnych działów firmy (dyrektora Działu Marketingu oraz osobę z Działu Badania i Analiz (również Dział Marketingu), a także oso-

bę z Działu Informatyki (Dział Finansowy). Relacje między tradycyjnym marketingiem i internetowym można określić jako „wzajemne wspieranie się”, choć, jak się wydaje, w „większym stopniu marketing tradycyjny wspiera Internetowy” niż odwrotnie.

Wspomaganie działalności w sieci realizowane jest przede wszystkim za pomocą działań promocyjnych (reklamy telewizyjnej, radiowej i prasowej). Firma wprowadza również programy, które mają za zadanie przyciągać klientów, m.in. „Wielka Loteria Arctic” oraz „Władca Pierścieni”.

By wspomóc marketing tradycyjny, firma Hoop prowadzi kontakt z internautami za pośrednictwem poczty elektronicznej (okienko poczty dostępne jest na stronie produktowej). Poza tym umieszczała banery na stronach współpracujących z nią firm. W przypadku „Władcy pierścieni” oraz Konkursu „Miss Polonia” banery spełniały jedynie funkcję informacyjną, kierując zainteresowanych informacją o sponsorze i jego produktach do stron produktowych firmy Hoop.

## Szanse i zagrożenia dla stosowania Internetu do marketingu

Nie sposób określić skuteczności podejmowanych działań marketingowych w świecie wirtualnym, brak jest bowiem precyzyjnie określonych zadań stawianych w firmie Hoop przed marketingiem internetowym. Głównym zadaniem była przede wszystkim aktualizacja stron, by wzmocnić wizerunek firmy prezentując ją jako nowoczesną, „idącą do przodu”. Szansą dla firmy jest wzmocnienie wizerunku przedsiębiorstwa jako firmy nowoczesnej, dysponującej nowoczesnym serwisem internetowym. Zagrożenia dla prowadzonej działalności internetowej firmy postrzega się przede wszystkim w wymiarze technicznym (a więc w zagrożeniach, jakie niesie ze sobą ciągły rozwój narzędzi elektronicznych).

Z punktu widzenia firmy Hoop decyzja o podjęciu działań w Internecie jest oceniana jako słuszna, bowiem sprawiła że wprowadzono do firmy nowe technologie informatyczne, które przyczynią się zapewne do szybszego rozwoju firmy oraz stanowić będą *„nowe narzędzie wsparcia działań marketingowych”*.

## Podsumowanie i wnioski

Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej stosują elektroniczne narzędzia do wspomagania zarządzania, wykorzystując zarówno Internet, Intranet, jak i Ekstranet, co będzie wpływać na strukturę wewnętrzną firmy i budowanie

relacji z podmiotami ich rynkowego otoczenia. Wdrożenie Internetu w firmach będzie powodować wyłączanie poszczególnych funkcji poza firmę (outsourcing), przy jednoczesnym przekształcaniu się firm w wirtualne przedsiębiorstwa. Równocześnie technologie elektroniczne stwarzają dogodne warunki do rozbudowy zintegrowanych form organizacyjnych (struktury holdingowe, przedsiębiorstwa wielozakładowe itp). Implementacja Internetu w przedsiębiorstwach ma różny zakres i charakter. Może ona dotyczyć m.in. budowania związków z innymi podmiotami działającymi na rynku (B2B), a także działaniami marketingowymi skierowanymi do konsumentów indywidualnych (B2C).

W działaniach marketingowych firmy Hoop S.A. można dostrzec podejmowanie wysiłków zmierzających do upodobnienia asortymentu produktów do produktów znanych firm międzynarodowych (np. napoje gazowane Hoop Cola do Coca-Coli czy Pepsi-Coli, a wśród napojów niegazowanych Hoop Tea do Lipton Ice Tea czy do Nestea). Firma odwołuje się również do „legendy” lat 60., produkując napoje typu oranżada. Ponadto, w działaniach marketingowych firma odwołuje się do charakteru lokalnego poszczególnych produktów („Tyski Hoop”, woda mineralna „Woda Grodziska”).

Rozwój zastosowania narzędzi informacyjnych (Intranetu i Internetu) w firmie Hoop utrudnia również fakt, iż brak jednoznacznej odpowiedzialności za działania marketingowe podejmowane w Internecie (marketing zewnętrzny). Poszczególne kompetencje dotyczące narzędzi informatycznych są rozdzielone na trzy działy, co, jak sądzę, w znacznym stopniu utrudnia implementację nowoczesnych technologii do podejmowanych działań marketingowych. W zakresie stosowanego marketingu internetowego firma nie wykorzystuje możliwości komunikacji z internautami, nie prowadzi bowiem ani akcji banerowych, ani akcji wysyłania poczty elektronicznej. Działania promocyjne (realizowane przez firmę zewnętrzną) są doraźne, nie wzmacniają relacji z konsumentem, a możliwości wysłania informacji przez „bramkę” ze stron produktowych przez konsumentów są ograniczone choćby ilością tekstu, jaki można wysłać. Na tym tle lepiej wygląda budowanie relacji z inwestorami (którymi również mogą być konsumenci), ale jest zapewne wynik wejścia spółki na giełdę.

Nie sposób określić skuteczności podejmowanych działań marketingowych w świecie wirtualnym, brak bowiem było precyzyjnie określonych zadań stawianych przed marketingiem internetowym. A jedynym celem stawianym przez firmę było wzmocnienie wizerunku firmy, prezentując ją jako nowoczesną, „idącą do przodu”. I ten cel, jak się wydaje, został zrealizowany.

## Streszczenie

W artykule zaprezentowano strategię działania firmy Hoop S.A. (spółki z listy 500 największych firm w Polsce „Rzeczpospolitej”). Przedstawiono strukturę organizacyjną firmy w 2004 r., ścieżkę rozwoju marketingu internetowego, a także podejmowane działania w zakresie zintegrowanego marketingu internetowego (komunikację marketingową, produkt, cenę, dystrybucję oraz działania wobec konsumenta). Na zakończenie zaprezentowano relacje między marketingiem tradycyjnym i internetowym oraz perspektywy zastosowania Internetu w działaniach marketingowych w przyszłości.

## Bibliografia

- DRUCKER P.F., Zarządzanie w XXI wieku. Wyd. Muza S.A., Warszawa 2000.
- KOTLER PH., ARMSTRONG G., SAUDERS J., WONG V., Marketing. Podręcznik europejski. PWE, Warszawa 2002.
- Ład korporacyjny firmy Hoop S.A. zamieszczony na stronie internetowej firmy [www.firma.hoop.pl](http://www.firma.hoop.pl) z 10 października 2004.
- PIZŁO W., Marketing internetowy relacji B2C. [w:] Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie tom 2, red. nauk. S. Urban, Prace Naukowe nr 983. Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- PIZŁO W., Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym. [w:] Uwarunkowania organizacyjne i ekonomiczne w aktywizacji społeczno-gospodarczej. Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu. Wyd. Wydziału Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej AR w Szczecinie, Szczecin 2003.
- STRZYŻEWSKA M., Wpływ rynku internetowego i Internetu na rynek tradycyjny. [w:] Wykorzystanie Internetu w marketingu, pod red. nauk. E. Zeman-Miszewskiej, AE im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2003.
- Prospekt emisyjny akcji zwykłych na okaziciela Hoop Spółka Akcyjna, Warszawa 2003.
- Regulamin promocji pod tytułem „Hoop – Zbierz Drużynę Pierścienia” umieszczony na stronie [www.mni.pl](http://www.mni.pl)
- PIERŚCIONEK Z., Strategia konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- [www.hoop.com.pl](http://www.hoop.com.pl)

## **Strategy, Structure and Marketing Actions of the Firm Hoop S.A.**

### **Abstract**

The paper presents the use of the Internet in marketing actions of the enterprise Hoop S.A. In the paper organization structure of company in 2004, development of Internet marketing and action in integrated Internet marketing was showed. The relationship between classical marketing and Internet marketing and using Internet marketing in the future are also analyzed.